السلوك البشرى والمنبهات الاجتماعية

الأستاذ الدكتور
عبدالسلام أحمدى الشيخ
أستاذ علم النفس
كلية الآداب - جامعة طنطا

٢٠٠٧/٢٠٠٦



الاهـداء

الى أستاذنا الاستاذ الدكتور مصطفى سويف

الانسـان الذى تجسدت فيه أجمـل قيـم الانسـان

والعـالـم الـذى جسـد قيـم العلـم والحضـارة

والمصرى الذى يمثل عظمة مصر فى إنسانيتها وحضارتها

نبتـه رويتهـا من نبعـه .. أرجـو أن أكـون قد وفقـت

مقدمة

أن تصبح لديك القدرة على التحكم في سلوك إنسان ، أسلوب تفكيره ، تعامله ، إتجاهاته ومقاصده ، دوافعه وإهتماماته .. إلخ إنه لامر جد خطير . وهذه القدرة هى ما يقدمها لنا علم النفس عامة . إما أن يكون هذا الانسان صاحب دور إجتماعي هام وله دوره المؤثر في تشكيل قرارات إجتماعية أو جماعية فإن التحكم فى سلوكه يزداد أهمية وخطورة ، وبالتالى كل ما ينتج عن هذا السلوك من قرارات ، وتزداد هذه الاهمية أكثر إذا ما إستطعنا أن نتعرف على كيفية تنظيم الجماعات التي ينتمي اليها بما يجعله بصدد قرارات يتقبلها حتى لو كان يرفضها هو منذ البداية ، وتزداد أهمية تلك القدرة إذا ما ساعدتنا ليس على مجرد التحكم فى سلوك فرد بل في استخدام عدد بسيط من الافراد أقلية في تعديل سلوك اغلبية ساحقة وإتجاهاتهابما نبتغى ونحب حتى لو كان هذا السلوك الصادر من الاغلبية مخالفاً لموقفها منذ البداية .

هذه القدرة هى ما يقدمها لنا علم النفس الاجتماعى حيث يهتم بدراسة هذه الظواهر بمنهجه العلمي ، ذلك المنهج الذى وصل من الرقي ليصبح له معامله التى تصل في مستوى ضبطها التجريبى لارقى المعامل الفيزيائية .

وهذا الكتاب هو محاولة أولي متواضعة بكل معانى الكلمة ، لا يهدف منه تقديم وصفى وتفصيلى لهوية علم النفس الاجتماعى ، وإنما يهدف الى أن نعرض لمجرد مسمى هذا العلم وهويته كما فى شهادة الميلاد الحقيقية بدلاً من أن نعرضه من خلال أسماء مكتبية وهمية وهوية غير مميزة . ونأمل مستقبلاً أن تقدمه معرفة علمية متكاملة تزيدنا قوة وقدرة على مواجهة مشكلاتنا من خلال المعمل بدلاً من أن نظل ساكنين حاجبين ضوء الشمس بأكفنا ناظرين الى الافق البعيد لدى أصحاب هذا المعمل كشياطين مرده وبقدر ما تثير قوتهم فينا من دهشة بقدر ما يثير ضعفنا من خجل وشك .

الفصل الأول

علم النفس الاجتماعى

المفهوم والتاريخ

أولا: علم النفس الاجتماعى كعلم

أ - مدخل

١ - علم النفس الاجتماعى هو أحد الفروع الأساسية لعلم النفس وعلم النفس يتدرج حالياً فى دائرة العلوم الأساسية .

٢ - ذلك ان علم النفس منذ بداية النصف الثانى من القرن العشرين وصل الى مستوى جيد من القدرة على ضبط مشاهداته والاستعانة بالفروض التى انتهى بعضها الى نظريات علمية اسهمت فى تنظيم معلوماتنا واعطتنا القدرة على التنبؤ ببعض وقائع السلوك والتحكم فيه .

٣ - فى الرابع من سبتمبر سنة ١٩٥٥ القى روبرت اوبتهايمر عالم الذرة الامريكى . القى خطاباً فى المؤتمر السنوى لجمعية علم النفس الامريكية أكد فيه أن " معهد الدراسات المتقدمة " يجمع بين علماء النفس والفيزيقين والبيولوجيين فى قسم واحد ، يقابله قسم آخر يضم القائمين بالدراسات التاريخية .

كما ان اكاديمية العلوم فى الاتحاد السوفيتى تضم عدداً من علماء النفس منهم سير روبنشتين الاستاذ بجامعة موسكو (عن سويف ١٩٦٧ ، ١٩٦٥) وهنا يطرح السؤال التالى نفسه ما هوالمقصود بالعلم وكيف تحققت العلمية لدراسات السلوك أو ما تطلق عليه علم النفس ؟

ب - مفهوم العلم

التفكير عملية تلقائية تصدر عن العقل البشرى ـ سواء كان تفكيراً خرافياً أو دينياً أو ميتافزيقياً أو علمياً ـ والتفكير العلمى أحد أنماط هذه الأنواع ليس بالضرورة أفضلها الا أنه أقدرها على حل المشكلات التى تواجه الانسان .

وبدون التعرض لمفهوم العلم ومراحله ـ خاصة وقد عرضت له عشرات من الكتب فى اللغة العربية ـ مثل كتب فلسفة العلوم ومناهج البحث والمنطق خاصة الاستقرائى (يمكن الرجوع الى المنطق الوضعى ونحو فلسفية علمية د . زكى نجيب مناهج البحث ، د. يوسف مراد مناهج البحث فى التربية وعلم النفس فان

دالين ترجمة سيد عثمان ـ وآخرون . الدراسة العلمية للسلوك د . عماد الدين اسماعيل) . سنعاً اتكرار ما عرض فى مثل هذه المراجع خاصة وأنه ليس موضوعنا الاساسى نركز فقط على بعض النقاط التى نعتقد أنها لم تغط فى هذه المراجع وهنا نقول أن العلم أساساً يهدف الى تحويل الكيف الى كم ويعتمد فى ذلك على القياس والتجريب . ومن هنا فلكى يكون العلم علماً لابد أن يتوافر له الشروط التالية :

أ – أن يكون له موضوعاً قابلاً للمشاهدة والتجريب والقياس .

ب – أن يستخدم المنهج العلمى بخصائصه ومراحله المعروفة .

جـ – أن ينتهى الى قوانين علمية ، ولا يمكن اعتبار أى نتيجة يصل اليها بحث ما قانوناً علمياً الا اذا توافر لها الشروط الاربعة التالية :

١ – العمومية : أى أن يغطى القانون أفراد الظاهرة فاذا قلت أن " المعادن تتمدد بالحرارة " فلابد أن يغطي هذا القانون جميع المعادن التى نعرفها ، واذا ظهر ولو معدن واحد لا يتمدد بالحرارة هنا لابد من اعادة دراسة هذا القانون .

٢ – أن تعطينا القدرة على تفسير الظواهر التي يعتريها من غموض .

٣ – أن تعطينا القدرة على التنبؤ بحدوث أو عدم حدوث أو إحتمال أى تغير يطرأ على هذه الظواهر تحت شروط متباينة .

٤ – أن تعطينا القدرة على التحكم فى الظاهرة ـ فنزيدها أو ننقصها بمقادير مقاسة ـ وذلك بتعديل الشروط التى توجد فيهاالظاهرة واذا انتفت أى من الشروط السابقة فى أي نتيجة ينتهى اليها باحث ما لا يمكن اعتبارها قانوناً علمياً .

ولعل هذا يساعدنا فى فهم قول « المصطفى عليه الصلاة والسلام كذب المنجمون ولو صدقوا » . حيث قد تكون النتيجة صادقة . تفسر لنا الظاهرة فعلاً وبالرغم من هذا لا يمكن ان نعتبرها صادقة أو قانوناً علمياً .فقد لا تتوافر لها الشروط ، فقد لا يكون لها موضوعاً قابلاً للقياس وقد لا تتبع المنهج العلمى ، وقد لا تعطينا القدرة على التحكم أوالتنبؤ .... الخ .

جـ - كيف تحققت العلمية ـ لعلم النفس ؟

فى ضوء ما سبق ـ نجد ان علم النفس المعاصر يعتمد علي التجربة والملاحظة الموضوعية ـ هناك مئات من التجارب المقننة أجريت فعلاً وتجرى حالياً وسوف نعرض بعضها فيما سيأتي من هذا الكتاب ـ واستطعنا أن نعبر عن الكيف فيها تعبيراً كمياً .

كما أن لعلم النفس موضوعه القابل للتجريب والقياس ـ وهو سلوك باعتباره الاستجابة التى تصدر عن الفرد او الكائن الحى ، ومن هنا فعلم النفس المعاصر يطرح عنه تلك الامور التى لا تخضع أولا تقبل القياس والتجريب كاللاشعور والتقمص والتعيين ... الخ . وهو هنا لا يكذبها وانما يضعها بين قوسين ويعلق الحكم عليها باعتبارها لا تخضع للصدق او الكذب ـ العلميين ـ بمعنى ان الفكر العلمى او التجريبى ليس لديه من الوسائل ما يساعده على الحكم على مثل هذه الفروض غير ان السلوك كموضوع لعلم النفس قابلاً للقياس والتجريب يختلف عن الظاهرة الفيزيقية من حيث انه من المستحيل تحميله الى عناصره الاولية .

ومن هنا صعوبة التجريب واضطرار علماء النفس الى الالتجاء الى حيل تجريبية واحصائية للتغلب على تعقد الظاهرة السلوكية واستحالة تحليلها (لتفصيل اكثر عن الظاهرة السلوكية والفرق بينها وبين الظاهرة الفيزيقية يمكن الرجوع الى : د. عبد السلام الشيخ ١٩٨٢ ، مقياس لقياس اتجاه التفضيل الى د. عبد السلام الشيخ ١٩٨٥ ، علم النفس العام وجهة نظرجديدة) .

وأخيراً فان علم النفس قد استطاع فعلاً ان يتوصل الى عدد لا بأس به من القوانين الجيدة

كما أن هذه القوانين أعطتنا القدرة على التحكم فى السلوك والتنبو به وتفسيره . خاصة ما إنحدرت إلينا مما يطلق عليه فروع علم النفس النظرية بينما الفروع التطبيقية فنحن نرفضها كعلوم .

د - علم النفس الاجتماعى كأحد فروع علم النفس :

يرى ألبورت أن علم النفس الاجتماعى هو محاولة لفهم وتفسير كيف تتأثر

أفكار ومشاعر وسلوك الافراد بوجود الآخرين سواء وجوداً واقعياً أو تخيلياً بينما يعرفه ريتشارد أشمور وآخرون وكذلك مظفر شريف بأنه هو الدراسة العلمية حول كيفية تفاعل الفرد مع بيئته الاجتماعية على إمتداد حياته *R. Ashmore et al, 1986, P. 7 & Sherif 1982, P. 1* ولما كانت هذه التعريفات غير محددة ـ فلابد من محاولة التوصل الى تعريف أكثر تحديداً ويدفعنا الى النظر فى نظريات علم النفس وكيف أنها تختلف فى الأساس الذى تتفرع عليه العلوم الفيزيقية ـ التى تتفرع طبقاً لتنوع موضوعها . فهناك دراسات خاصة بالرئة وأخرى بالقلب وأخرى بالمعدة . وفى الصوت مثلاً هناك سعة الموجة الصوتية ـ وشدتها ـ ونقائها وطول الموجة ... الخ .

بينما فى علم النفس الأمر مختلف الى حد ما ـ ذلك أن الظاهرة السلوكية بطبيعتها ظاهرة معقدة ـ تحمل معها أداء لحل المشكلة التى صدرت لحلها كما تحمل معها أساساً تعبيرياً كاملاً عن صاحبها ، ومن هنا كانت أى استجابة تصدر عن الانسان لها وجهتين بالضرورة هما وجهة آدائية ـ وجهة تعبيرية (يمكن الرجوع الى : عبد السلام الشيخ ١٩٨٢ ـ تذوق الشعر ، مذكرة سنة أولى سنة ١٩٨١) .

كما ان هذه الظاهرة تتكون من أنسجة سلوكية عديدة سواء (أنظر د. عبد السلام الشيخ . فى علم النفس العام ـ ١٩٨٦) . الايقاع ـ الاتجاه ـ الذكاء .... الخ (أنظر د. عبد السلام الشيخ ١٩٨٢ ـ مقياس لقياس اتجاه التفضيل) . ومن المستحيل عزل أى من هذه الأنسجة ولابد من دراستها من خلال هذا الكل المعقد أى الاستجابة .

ولما كانت الاستجابة معقدة هكذا فمن الممكن أن ننظر اليها من وجهات نظر عديدة وباختلاف وجهات النظر الى الاستجابة يختلف هذا الفرع عن غيره واحدى وجهات النظر في دراسة هذه الظاهرة السلوكية أن ننظر اليهامن حيث تأثرها بالمثيرات أو المنبهات الاجتماعية . وتكون فى هذه الحالة فى إطار أو نطاق علم النفس الاجتماعى .

أى أن علم النفس الاجتماعى ـ عامة ـ هو العلم الذى يدرس الظاهرة

السلوكية أو السلوك من حيث تأثره بالمنبهات الاجتماعية سواء مباشرة كشخص أو جماعة أو رمز اجتماعي كاشارة مرور ... الخ . أو غير مباشرة كعرف وتقاليد وأطر مرجعية اجتماعية نحملها معنا بعيداً عن الجماعة . (سويف ١٩٧٥ ، ص ٦ ـ ١١) .

ثانيا: علاقة علم النفس الاجتماعى بالعلوم الاخرى

أ - علاقته بالعلوم النفسية :

هناك علاقة مشتركة بين العلوم النفسية جميعها تدور حول :

١ - وحدة الموضوع - أى موضوع دراستها - وهو السلوك - بالرغم من اختلاف وجهات النظر اليه .

٢ - الخصائص العامة للمنهج المتبع فى دراسة هذا الموضوع نجدها مشتركة فى اى من هذه الفروع اى العلوم النفسية .

ومع ذلك فهناك علاقات فرعيـــة او خـاصـة تربـط بين علم النفس الاجتماعى وبين :

١ - علم النفس العام:

يهتم علم النفس العام بدراسة السلوك عامة بهدف التوصل الى القوانين العامة التى تحكم هذا السلوك - من أهم موضوعات دراساته التعلم - الادراك - التذكر - ومن أهم علماء علم النفس العام - فونت هلمهولتز - فخنر - فيبر - ابنجهاوس - وقد ركزوا على دراسة الادراك وقياس ردود الافعال والذكـاء والذاكرة.

ومن أمثلة دراسات الادراك - تلك التى قام بها علماء مدرسة الجشتالت خاصة فرتهيمر *Wertheimer 1918* وتجارب أش *A. Asch* ويقرأ فيها قائمة من صفات متناثرة عن اشخاص وهميين ثم يطلب من المفحوصين ان يسجلوا انطباعاتهم عن هذا الشخص ، وقد استجاب الافراد المفحوصين بتكوين انطباع منتظم له منطق يصل بين أجزائه - بمعنى أن ادراكهم لهذه الصفات المتناثرة التى تلقى عليهم كان ادراكاً منتظماً وكلياً .

كذلك تجارب *young* عن أطر دلالة المدركات السمعية ١٩٢٨ وتجارب مظفر شريف وظاهرة ثبات الادراك عند *Thauless* حيث استخدم مجموعة من الاكواب

- واشكال مختلفة على ابعاد مختلفة من المفحوصين وتبعاً لقوانين الاسقاط الضوئى يجب ان يبدو الشكل البعيد أصغر ، الا ان الادراك البشرى يميل الى ادراكه اقرب الى الحجم الطبيعى مما يعنى ثبات هذا الادراك .

وعملية الادراك عامة هى عملية اجتماعية يتعلم الوليد فيها خلال مراحل نموه النفسى ان يعطى الاحساسات التى تصله معنى غالباً هو نتيجة اتفاق اجتماعى .

ومن هنا لا يمكن ان نفهم التعلم او الادراك بدون ان نتعرف على كيفية تاثير المنبهات والمواقف الاجتماعية عليها . ومن هنا تتحدد العلاقة بين علم النفس الاجتماعى وعلم النفس العام .

وتتضح العلاقة بشكل واضح فى المجال التطبيقى حينما يحاول الاخصائى النفسى الاجتماعى ان يدرس حالة لطفل ما محال اليه من مؤسسة ،عينة - ولتكن مدرسة نتيجة لانخفاض مستواه التحصيلى ، فاذا لم يكن هذا الاخصائى على دراية واضحة بحقائق علم النفس العام فاننا يمكن أن نتصور ما سيفعله فيما يأتى سيبدأ نتيجة لدراساته النفسية - فى البحث عن شروط اسرية مثلاً وراء هذا التخلف ، وقد يبدأ بالتعرف على ذكاء الطفل وقياسه فيجده عادياً ثم بعد دراسات طويلة قد يكتشف ان البناء الاسرى سوى وان تاثيره على الطفل تاثير جيد وضحى يبدأ مرة اخرى فى دراسات تاثير جماعات الرفاق - ثم المجتمع أو المجتمعات المدرسية ... الخ - وفى نهاية المطاف بعد مشوار شاق وطويل يكتشف انه لم يستطيع ان يتلمس او ان يضع يده على الشروط الموجودة وراء هذا التخلف الدراسى لطفل فى مدرسة جيدة ويخضع لمدرسين مؤهلين جيدا ويتبعون اساليب تدريس مناسبة .

كل هذا نتيجة لعدم فهم الاخصائى لمبادئ علم النفس العام - فربما يرجع تخلف هذا الطفل لضعف ما فى ادراكه السمعى او البصرى - وهذا لا يتأتى فهمه إلا بدراسة الادراك بتفاصيله فى علم النفس العام .

٢ - علم النفس الفسيولوجى:

تتركز دراسات علم النفس الفسيولوجى فى تاثير الغدد على الشخصية

والسلوك – مثل هرمونات الغدة الدرقية فقلة هذه الهرمونات يؤدى الى صعوبة القدرة على التركيز – والى كثرة النسيان وفقدان القدرة على الجسم وزيادة السمنة والحساسية للبرد ، وصداع مزمن وكذلك الى الامساك وفقر الدم والى نوع من الغباء واللامبالاه . بينما زيادة هذه الهرمونات عن معدلها الطبيعي يؤدى الى النحافة وتفكك تيار التفكير وعدم ترابطه – وهلاوس وهذاءات – وتوتر نفسى وقلق واحيانا يولد اطفال بدون غدة درقية فيصابون بمرض القصاع يكون الجسم قصيرا سمينا بطئ النمو – كما يكون ابلة غبيا .

كما يهتم علم النفس الفسيولوجي بالتعرف على وظائف تأثير الجهاز العصبى على السلوك خاصة فيما يتصل بالسلوك الارادى الذى يشرف عليه لحاء المخ والمراكز العصبية العليا ، ومن أهم الظواهر هنا ظاهرة الكف أى كف السلوك – وتداخل ذلك وارتباطه باستخدام العقاقير او المنبهات والمخدرات – وانطواء الشخصية وانبساطها .

مثلاً يرى أيزك – عالم النفس الانجليزى المشهور – أن الكف فى اللحاء اذا زاد – وهو قد يزيد فسيولوجيا لخلل فى الجهاز العصبى او اجتماعياً لكثرة التفكير او تناول مخدرات يقلل من عملية الاثارة وبذلك يؤدى الى ظهور شخصية إنبساطية ، بينما انخفاض الكف نتيجة لخلل فسيولوجي او تناول منبهات يؤدى الى زيادة الجهاز العصبى وحساسيته للاثارة فيخلق شخصية انطوائية .

ومن الواضح فيما سبق ان كثرة التفكير مثلاً وتناول المخدرات او المنبهات انما ترجع غالباً لشروط اجتماعية تؤثر فى السلوك – اى موضوعات أساسية لعلم النفس الاجتماعى وتتداخل أثارها مع آثار علم النفس الفسيولوجي ومن هنا تجد منفعه متبادلة بين علم النفس الفسيولوجي والاجتماعى سواء فى المجال النظرى الاكاديمى او فى المجال التطبيقى .

فأعراض كثيرة من اضطراب السلوك – كالتوتر – او القلق او اللامبالاه او السمنه – والقزمية – وضعف القدرة على التحصيل المدرسى لم يعد يعنى كل هذا مجرد نتائج لشروط اجتماعية فقط او فسيولوجية فقط بل لابد من محاولة تلمس شروطها فى كلا من المجالين .

٣ - علم النفس الاجتماعى وعلم النفس الارتقائى:

يهتم علم النفس الارتقائى بمعرفة اثر واهمية العمر الزمنى والخبرات السابقة فى تشكيل السلوك اى فى التعرف على نمو السلوك خلال مرور العمر الزمنى للكائن الحى ـ وكذلك التعرف على الخصائص العامة لانماط السلوك الشائعة فى كل مرحلة عمرية زمنية ـ مثال : دراسة ارنولد جيزل ـ طومسون سنة ١٩٤٣ على توأمين من بويضة واحدة (حيث يكونا متطابقين وراثياً) .

أخذت الطفلة الاولى وسنها ٤٦ اسبوعاً وخضعت لنظام دقيق وثابت لتدريبها على تعلم تسلق سلم خشبى ـ بينما ظلت الطفلة التوأم الثانية بدون تعلم مع خضوع التوأمين لاشراف طبى وغذائى واحد ومتماثل تماماً .

استمر تعليم الطفلة الاولى تعلم السلم تحت نفس الشروط حتى استطاعت تسلقه بعد حوالى ٦ اسابيع ـ وحينما بلغت الطفلة الثانية ٥٢ اسبوعاً وضعت تحت نفس شروط الطفلة الاولى وقاما الباحثان بتعليمها تسلق نفس السلم الخشبى بنفس الشروط السابقة للطفلة الاولى ـ إتضح انها تعلمت تسلق السلم فى مدة زمنية ٣ اسابيع تقريباً اقل مما استغرقته الطفلة الاولى فى تعلم نفس المهارة وذلك مع تساوى الوراثة حيث هما من بويضة واحدة ـ وتساوى الشروط الصحية والغذائية والمعيشية ، ثم تساوى مواقف التعلم والاختلاف بينهما يرجع فقط أننا بدأنا تعلم الاولى وسنها ٤٦ اسبوعاً والثانية وعمرها ٥٢ اسبوعاً بمعنى ان تعلم الاولى بدأ وهى اصغر من الثانية بـ ٦ اسابيع وان الخلاف فى سرعة التعلم إنما يرجع هنا لاختلاف العمر الزمنى لبداية تعلم المهارة .

فى السلوك النفسى الاجتماعى نجد ان مواقف التنشئة الاجتماعية تتداخل مع النضج وتوضح لنا مثلاً ـ فى أى عمر تظهر أول بادرة للغة واول اشارة تعنى فهم الطفل للمثيرات الاجتماعية كرموز مثل ظهور اول ابتسامة ومظهر الاحساس بالنحن اى بالذات الاجتماعية كل هذه موضوعات مشتركة بالضرورة بين علم النفس الاجتماعى وعلم النفس الارتقائى ، وموضوعات التنشئة الاجتماعية التى سوف ندرسها هنا وما به من موضوعات قد تكون مكررة فى علم النفس الارتقائى النمو النفسى – انما هى خير دليل على تلك العلاقة .

ب - علم النفس الاجتماعي ودراسات الانثروبولجيا الاجتماعية :

تعتبر الانثروبولوجيا الاجتماعية احد فروع الدراسات الاجتماعية وهى اساساً كلمة يونانية ـ انثروبوس ـ = انسان ، لوجوس = علم ، اى علم دراسة الانسان وقد استخدمها الفيلسوف الالمانى كانت فى نهاية القرن السابع عشر ـ بهذا المعنى وقسمها الى انثروبولوجيا نظرية لدراسة ملكات الانسان ، وانثروبولوجيا عملية لدراسة تنمية هذه الملكات وانثروبولوجيا اخلاقية تنمى الاخلاق والمثل العليا فى سنة ١٨٢٠ اخذ جون فرايز بتعريفات كانت إلا انه حدد مهمة الانثروبولوجيا فى دراسة الاساليب التى تتبعها جماعة من الناس فى سلوكهم فى محاولة منها لتحقيق التكيف مع بيئتها .

وفى سنة ١٨٦٠ كان الرحالة الالمانى باستيان وزميله راتزل قاما بدراسة سلوك وعادات بعض المجتمعات البدائية فى الهند خاصة وبذلك بدأ أول تحديد علمى لموضوع الانثروبولوجيا ، ثم ظهر انثروبولوجيون عالميون منهم كورد نجتون ، مالينوبسكى – مارجيد ميد .

واصبح موضوع الانثروبولوجيا – كما يرى ناول *Nawel* هو دراسة الانماط السلوكية الاجتماعية التى يتبعها أى مجتمع – بدائى أو متقدم كمحاولة للتكيف مع البيئة التى يعيش فيها .

بعض الدراسات الانثروبولوجية :

دراسة ستروتبيك سنة ١٩٥٥ *Strodtbeck* عن العلاقة بين نوع الزوج أنثى أم ذكر – الذى يكسب القرارات ومركز القوة التى تحدده له حضارة المجتمع الذى ينتمى اليه اجريت الدراسة على اسر من بين مجتمعات مختلفة سواء أسر مسيحية تحدد للرجال دورا كبيرا – وأسر من فلاحين تكساس تجعل العلاقة متوازية واسر من بعض القبائل (نيقاهو) تجعل للمرأة وضعا اقوى أتضح ان هناك رابطة مرتفعة بين الشخص – رجل او امرأة الذى يملك اتخاذ القرار غالبا داخل الاسرة – وبين مركز القوى الذى تحدد له حضارة مجتمعة .

اليست اذن دراسات اثر الجماعات على اتخاذ القرار اى على السلوك من بين موضوعات علم النفس الاجتماعي – من الواضح رغم انها تهتم بانماط السلوك

العامة – إلا انها تفيدنا فى فهم السلوك الفردى .

كما ان الانثروبولوجيا تسهم الى حد كبير فى تفهم السلوك النفسى الاجتماعى بل وفى مراجعة بعض الحقائق والنظريات فى هذا المجال – ونركز فى هذا السياق على نظرية الغرائز – ذلك الصرح الشامخ الذى وضعه ماكدوجال وسيطر على الفكر السيكولوجى قرابة النصف قرن وما زال حتى الآن – كان لبحوث الانثروبولوجيا التى اجريت فى الهند واستراليا ووسط افريقيا اثرها مثلا فى خلق قدرا كبيرا من الشك فى غرائز كالتملك والمقاتلة بل وفى التجمع مما ادى الى اعادة النظر فى هذه النظرية – والى اجراء مزيد من التجارب المعملية التى اكبت كثيرا من شكوكها حول ما يسمى بالغرائز فى تلك النظرية .

كما ان الانثروبولوجيا تستفيد اساسا من علم النفس الاجتماعى فمن شروط اجراء دراسات انثروبولوجيا ان يحيا الباحث داخل المجتمع الذى يدرسه فى مرحلة معينة من دراسته ولكى يحيا داخله لابد ان يفهم انماط سلوكه الاجتماعية المختلفة وعاداته وان يتعلم كل هذه العادات ولا يتاتى له فى ذلك إلا بفهم دراسات علم النفس الاجتماعى .

ولمزيد من التفصيل يمكن الرجوع الى : د . مصطفى سويف ، مقدمة لعلم النفس الاجتماعى ص ٥٩ . (١٩٧٥) .

عرضنا فيما سبق عرضا مكثفا وموجزا – ربما به قدر من الغموض بهدف اعطاء فكرة سريعة لملامح عامة تربط بين علم النفس الاجتماعى وغيره من العلوم النفسية والاجتماعية – وربما اعتمدنا فى ضغط وايجاز هذه الفقرة على احالة القارئ لعدد من المراجع التى بها شرح واف لهذه الامور . وما هو مسجل بالكتاب فى هذه الفقرة انما يعتبر اشارات كمدخل اساسى لدراسة علم النفس الاجتماعى .

ثالثا: ملامح عامة لتاريخ علم النفس الاجتماعى

يحكى ما وصل الينا من تاريخ الانسان - انه لم يكف عن محاولة اعمال عقله لفهم النفس او السلوك - ومن اوضح واكثر هذه المحاولات تنظيما وعمقا هى محاولة الفيلسوف اليونانى افلاطون قبل الميلاد بحوالى ٤٠٠ سنة خاصة فى كتابه " الجمهورية " ، ثم فى كتابه السياسى " القوانين " وفيها يشبه المجتمع بالفرد الانسانى من حيث وحدة المجتمع وعلاقاته المستمرة - ومن حيث النفس العاقلة والغضبية والشهوية عند الفرد وما يقابلها من الطبقات الحاكمة والحارسة والعاملة فى المجتمع - ثم يتحدث عن موضوع الزعامة وقدرة الزعيم على ممارسة الحكم وان يكون عالما بالخير قادرا على تطبيقه .

وفى كتابه الجمهورية وهو اهم كتبه يتحدث عما يجب عمله لتنشئة الافراد اجتماعيا ، وما يجب ان نعلمه للاطفال ، وفى تعلمهم الرياضيات والجبر والهندسة - والفلسفة . ثم كان ارسطو خاصة فى كتابه الخطابة وكيف يؤثر الخطيب على مستمعيه وضرورة معرفة الخطيب لميول المستمعين ويرى ان كل فرد منا يفضل الاشياء ، التى تتفق وميوله واستعداداته (يمكن الرجوع الى د . مصطفى سويف ١٩٧٥ ص ١٣١) .

وكذلك فى كتابة الاخلاق الى نيقوماخوس - وكلامه عن الصداقة والشروط التى لابد منها ويجب توافرها لقيام صداقة - مثل تقارب المكانة الاجتماعية والشخص كلما ارتقى فى المركز الاجتماعى تقل نسبة ما يفقده من صداقات ... الخ .

ننتقل بعد ذلك الى المعلم الثانى - أبو نصر الفارابى (٨٧٣ ، ٩٥١ ميلادية) خاصة فى كتابه أراء اهل المدينة الفاضلة - يتكلم فيه عن خصائص الزعامة الفاضلة - وعن تماسك الجماعة واسبابها - ثم يحصى سمات الزعيم ويقسمها الى ما هو فطرى - ١٢ سمة - ثم ما هو مكتسب من اهم هذه السمات - سلامة الجسم - وحسن الفهم والقدرة على الحفظ - والفطنة وحسن العبادة - والتعبير وحب التعليم والقصد فى طلب الملذات - وحب الصدق والمصارحة وحب الكرامة

والعدل وكره الظلم – كما تكلم الفارابى عن عوامل تماسك الجماعة مثل الالفة وهول التلاقى – الاشتراك فى طعام يؤكل وشراب يشرب – الاحساس بخطر مشترك – الاشتراك فى مكان .

وعند العرب نجد عددا كبيرا من المفكرين فى هذا المجال منهم ابن خلدون فى مقدمته المشهورة (١٣٣٧ – ١٤٠٦) والذى يعتبر المؤسس الحقيقى لعلم الاجتماع .

وهناك ابو على بن مسكوية فى كتابه " تهذيب الاخلاق وتطهير الاعراق " تستهدف فيه اصلاح الفرد والجماعة – إلا انه يتكلم عن موضوعات اقرب للفلسفة مثل الروح او النفس والخير ، وان كان يعرض للعلاقات الاجتماعية والاسس التي يقوم عليها .

وهناك كذلك ابن باجه (١١٣٨) وابن طفيل (١١٨٥) وهما من فلاسفة الاندلس – ويركز ابن باجه على جماعة الحكماء فى كل مجتمع واهمية ان يجتمعوا معا فى جماعة خاصة بهم – وتقوم هذه الجماعة على الحب ، ويرى ان الحياة الاجتماعية ضرورية للفرد .

بينما اشتهر ابن طفيل بروايته " حى بن يقظان " يتصور جزيرتين يعيش على احداهما مجتمع انسانى كامل بعاداته وتقاليده تسوده المشاغل المادية والدنيوية – ويعيش على الجزيرة الثانية فرد واحد " حى بن يقظان " ربى على لبن غزالة ثم اعتمد على نفسه واستطاع التعرف على اسرار الطبيعة وعلى الله من تلقاء نفسه ، إلا انه يهدف منها الى ان يوضح فضل العزلة واثر المجتمع السيئ .

وحتى نهاية ما سبق عرضه عن تاريخ علم النفس الاجتماعي لم نجد اصولا واضحة للتفكير العلمى – حيث كان الاسلوب الغالب على تفكير هؤلاء هو الاسلوب الفلسفى القائم على ما يجب ان يكون ، وامتد هذا الاسلوب مسيطرا على معظم الدراسات السابقة فيماعدا مبادرات فردية تنتهى مع صاحبها او مع نفسها – حتى منتصف القرن التاسع عشر – ويعتبر هذا الوقت منتصف القرن الـ ١٩ اول خطوات التفكير العلمى التى لم تنته بانتهاء اصحابها وانما تواصلت وما زالت

تنمو، ومن هنا سنتناول فى الاجزاء الباقية من هذه الوحدة .

تاريخ علم النفس الاجتماعى منذ النصف الثانى من القرن الـ١٩ :[1]

چوستاف لوبون ١٨٨٥ : وهو طبيب فرنسى وعالم اجتماعى ومن اهم كتبه كتاب *Psychologie des Foules* حاول ان يصف الجماعات البشرية اى يتبع اسلوب وصفى بدلا من الاسلوب المعيارى وما يجب ان يكون ويتكلم عن الجماعة وكيف تؤثر فى الفرد وكيف يؤثر الفرد فى الجماعة – وان لم يستطع التفرقة بين الحشد – تلك الجماعة العشوائية المؤقتة – وبين الجماعة العادية ذات العلاقات الواضحة والاهداف المشتركة – ومن هنا استشهد بجماعة المظاهرة – ويرى انه مجرد تجمع الافراد فى جماعة يسيطر الجماعة على افرادها حيث تنتقل المشاركة الوجدانية داخل الجماعة بشكل تلقائى من فرد لآخر بشكل اشبه " بالوباء النفسى " كما فى حالة الفزع كما تنتشر ظاهرة التضخم او المبالغة – فالانفعالات انما تكبر وتتضخم بشكل يفوق كثيرا الحدود الفعلية لها – فالحل العقلى يختفى فى الجمهرة لكى يحل محله الحل العاطفى او الانفعالى ، وتؤدى الى انخفاض التفكير الواضح ، ومن هنا قد تعتنق الجمهرة فكرة خرافية – وعقلية الجمهرة – كعقلية الاطفال – إلا انها تبتلع عقلية افرادها وتسيطر عليهم وتميل الجمهرة الى الهدم اكثر من البناء .

ويؤخذ على لوبون انه استخدم كلمة جمهرة بمعنى جماعة ، وقد ترجم كتابه الى الانجليزية ثم العربية تحت اسم الجمهرة – ثم روح الاجتماع .

فونت : وهو عالم النفس الالمانى المشهور " صاحب اول معمل فى علم النفس سنة ١٨٧٩ بالمانيا بليبزج . " وقد وضع برنامجا حدد له ستون عاما لاقامة علم النفس على اساس فسيولوچى – وعلى اساس اجتماعى ، ثم نشر الدراسات المتعلقة بعلم نفس الشعوب فى ١٠ مجلدات سنة ١٩٠٠ – ١٩٢٠ .

وفى سنة ١٨٦٠ ظهرت اول مجلة علمية فى علم النفس الاجتماعى على يد *Lazarus & Steintal* (لازاروس وستنتال) – ويذهبان الى ان لكل شعب

---

(١) لمزيد من التفاصيل فى هذا الجزء يرجع الى د. مصطفى سويف ١٩٧٥ ، الجزء الأول

شخصية وروحه العامة التى تكشف عن نفسها فى اساطيره وعاداته وفنه .

المدرسة المسميرية ١٧٧٥ : ارسل مسمير وهو طبيب نمساوى رسالة الى هيئات علمية يحدثهم فيها عما سماه المغناطيسية الحيوانية وانها تنتقل من شخص لآخر - مثل مغناطيسية الحديد واضفى عليها نوعا من الغرابة والغموض بالرغم من انه استخدم التنويم المغناطيسى عمليا فى علاج مرضاه .

وفى سنة ١٨٤٣ : نشر بريد كتابا فسر فيه ظاهرة التنويم تفسيرا اقرب الى العلم واسماه تنويما صناعيا بدلا من تنويم مغناطيسى حيث انكر فكرة مسمير عن المغناطيسية الحيوانية - وقال ان التنويم يحدث فقط نتيجة لتركيز عين الشخص فترة طويلة على نقطة مضيئة مما يحدث شللا فى المراكز العصبية للعينين وما يتفرع عنها ويؤدى الى خلل الجهاز العصبى ثم يكون التنويم الصناعى .

وفى سنة ١٨٦٠ : اهتم ليبولت *Leibault* بالتنويم الصناعى واكد مع برنهايم على اهمية الايحاء فى عملية التنويم وفى شفاء بعض الامراض - وكونا مدرسة " نانس " فى باريس والتى عرفت الايحاء بانه الافكار التى يتقبلها المريض وتقوده مباشرة الى معتقدات وسلوك لم يسبق له ممارسته ، فالهستيريا سببها الايحاء - والايحاء السوى كذلك هو اهم وسائل علاجها ، وقدمت مدرسة " نانس " طرقا جديدة لاحداث التنويم بالايحاء اللفظى وبهذا اصبح التنويم من بين موضوعات علم النفس الاجتماعى .

فى تلك الفترة لم يكن التجريب قد اتضحت معالمه بعد فى علم النفس الاجتماعى وانما هى مجرد نقلة من الفكر الفلسفى المعيارى فى تفسير السلوك وتشكله بالمنبهات الاجتماعية الى فكر وصفى يعتمد اساسا على وصف ما هو كائن بغض النظر عما يجب ان يكون عليه مع الاستشهاد بوقائع تخضع للخبرة الحسية المباشرة - مثل الحشد او الجمهرة ومثل ظاهرة التنويم الصناعى - ومثل الجماعات من وجهة نظر عامة ، إلا ان هذا الوصف لم يكن قد وصل بعد الى مرحلة نضج كافية تخلق منه نسقا علميا متكاملا - حتى لو كان مجرد وصف لا يعتمد على التجريب وانما يعتمد على ما يمكن ان نسميه دراسات - مكتبية وقد

ظهرت فعلا تلك الدراسات تمثل مرحلة متقدمة من مراحل نمو العلم ظهر بعدها التجريب ، ومن اهم الدراسات المكتبية التى ظهرت فى تلك الفترة :

دراسات جبرائيل تارد:

من اهم كتبه فى هذا المضمار كتاب قوانين المحاكاه باللغة الفرنسية سنة ١٨٩٠ - وكتاب الرأى والجمهرة سنة ١٩٠١ وقد الف هذه الكتب اثناء عمله كمستشار فى محاكم الريف بفرنسا ثم كاستاذ للفلسفة الحديثة فى كلية فرنسا .

وقد صاغ نظرية فى المحاكاه صياغة نظرية بحتة ، ويرى ان التكرار هو القانون الاسمى الذى يسود العالم كله ، ففى العالم المادى يتخذ صورة محاكاه .

فصول السنة تتبع - المحاكاه - تعاقب الليل والنهار - الشهيق والزفير بنبضات القلب .... الخ . هذا فى العالم الفيزيقى والحيوى فى العالم النفسى يحاكى الفرد نفسه فى صورة تعود وتذكره ثم يحاكى الآخرين وهنا ينتقل من المجال الفردى الى المجال الاجتماعى ، وهذه المحاكاه تتم من تلقاء نفسها كما فى حالة التنويم الصناعى ويقول مانصه " ان الحالة الاجتماعية كحالة النوم ليست إلا شكلا من اشكال الاحلام إذ ثمة حلم بامر وحلم آخر ينفذ ويعمل " إلا ان المجتمع قد ينتهى امره الى الجمود وعدم الحركة إذ لم يستيقظ الفرد ولو لحظة واحدة من حلمه العائلى او القومى لكى يجدد ويبتكر ، والتجديد والابتكار هما العنصر الحقيقى للتطور والتقدم الاجتماعى ثم تصبح المحاكاه هى العنصر الرئيسى لنقل الاختراعات ومظاهر التقدم .

وتخضع المحاكاه لعوامل منطقية واخرى غير منطقية ، فى حالة العوامل المنطقية نجد ان الفرد يقارن بين العادات والنظم المختلفة : العادات القديمة والعادات المستحدثة ويحسب الفوائد والمضار المتعلقة بكل منهما ثم يختار ما يجده محققا لمصلحته إلا ان العوامل المنطقية كما يرى تارد نادرا ما تعمل .

أما العوامل الخارجة عن المنطق فان المحاكاه على اساسها تخضع لقوانين محددة منها :

١ – انتقال المحاكاه من الداخل الى الخارج – فيبدأ باعتناق الفكرة ثم تظهر فى تصرفاته او سلوكه – فنبدأ الاول بانتقال الافكار ثم انتقال الوسائل فالمصريون القدماء بدأوا اولا بالاقتناع بالاسلام ثم حاكوا تقاليد المسلمين الاوائل بعد ذلك ، وفرنسا كما يذكر تارد – حاكت الادب الاسبانى فى القرن السابع عشر ثم بعد ذلك حاكت اختراعات الاسبان فى التزين والتجميل .

٢ – عادة يحاكى الناس من هم اسمى واعلى .

ولقد ذكر تارد ثمانية انواع من المحاكاه هى :

(١) المحاكاه على سبيل العرف .

(٢) على سبيل البدع " الموضة " .

(٣) على سبيل التعاطف .

(٤) على سبيل الطاعة .

(٥) على سبيل التربية .

(٦) محاكاه ساذجة .

(٧) محاكاه قائمة على الرؤية والتدبير .

ويتحدث تارد عن السرعة التى تنتشر بها المحاكاه – ويرى انها تتزايد بنسبة هندسية .

وعامة فلقد كان تارد فيلسوفا اكثر منه عالما ينزع الى كثير من التعميم وقليل من المشاهدة ، كما كان مثل جوستاف لوبون فى طموحه لتفسير ظواهر عامة ومعقدة ولم يحاول ان يتناول عددا محدودا من القضايا ضيقة النطاق يمكن التحقيق من صحتها وكان كل منهما مهتما بوضع نظرية شاملة فى تفسير التفاعل الاجتماعى .

دراسات ماكد وجال سنة ١٨٧١ - ١٩٣٨:

من اهم كتبه " مقدمة لعلم النفس الاجتماعي سنة ١٩٠٨ ويدور هذا الكتاب حول الغرائز – ربما كان تأثيره بدارون هو الذي جعله يفسر كل انماط السلوك الاجتماعي بارجاعه الى الغرائز ، وفي هذا الكتاب يشرح مفهوم الغريزة وتشير الى مجموعة من الميول الفطرية متوافرة لدى جميع ابناء النوع . ويصحب النشاط الغريزي انفعال معين كالخوف – الغضب – الحنان ولكل منها شواهده الجسمانية .

وتنقسم الغرائز الى قسمين:

أ- سبع غرائز هي:

١ – النفور .

٢ – المقاتلة .

٣ – الخنوع .

٤ – تاكيد الذات .

٥ – الابوة او الوالدية .

٦ – حب الاستطلاع .

٧ – الهرب .

ب- اما المجموعة الثانية تتالف من عدد من الغرائز منها:

١ – الجنس .

٢ – التجمع .

٣ – البناء او الارشاد .

٤ – التملك .

غير ان الجوانب الوجدانية من هذه الغرائز ليست واضحة ولذلك لم يضع ماكدوجال قائمة باسماء انفعالات تصاحبها مثل انفعالات – المجموعة الاولى

والتى منها : انفعال الخوف – الدهشة – والعجب ... الخ .

وكلما ارتفعت مرتبة النوع الحيوانى فى سلسلة التطور ازدادت غرائز افراده قابلية للتعديل .

ثم يتكلم عن الادراك والوجدان والنزوع – ونحن لا نستطيع تعديل الادراك او الوجدان وانما نستطيع تعديل النزوع – وذلك هو ما ينطبق على سلوك غريزى لا يهمنا مدى صدق نظرية – ماكدوجال بقدر ما يهمنا التعرف عليها كخطوة متقدمة الى بناء علم النفس الاجتماعى التجريبى .

ومن اهم ما يتميز به فكر ماكدوجال فى كتاباته – هو الوضوح الشديد والتنظيم الهندسى المحكم لنظريته – خاصة حول الادراك والوجدان والنزوع – فقد جعل الشخصية تنظيما للعواطف – والعاطفة تنظيما للغرائز والغريزة تنظيما لهذه العناصر الثلاثة – الادراك والوجدان والنزوع .

تشارلز كولى سنة ١٨٦٤ - ١٩٢٩:

واهم كتبه " الطبيعة البشرية والنظام الاجتماعى " سنة ١٩٠٢ يرى فيه ان المجتمع حقيقة نفسية وهو الذى يكون طبيعة الانسان ، فالطبيعة البشرية لاتنشأ تدريجيا ، ولا يكتسبها الانسان إلا فى المجتمع مما يجعل الفرد والمجتمع شيئان لا يمكن الفصل بينهما .

حقا ان ثمة احساسا فرديا بالذات الفردية – إلا ان الوعى بالذات الفردية لا يتضح إلا فى مقابل الذات الاجتماعية .

وبالرغم من ان كولى كان عالم اجتماع إلا انه له استبصارات جيدة فى مجال علم النفس الاجتماعى ، خاصة نمو السلوك الاجتماعى والتطبيع الاجتماعى فهو يوضح لنا كيف ينمو الاحساس بالذات من تعامل الفرد مع الوالدين ، ثم الاحساس بالذات الاجتماعية التى تعتمد فى نموها على الشعور بالملكية المتبادلة بين الانا والآخر والملكية العامة للاسرة يتكلم عن بعض صفات الانا ويفرق بين الغرور والاعتدال بالنفس ثم يتكلم عن الحاجات مثل حاجة الانا الى التقدير والطمأنينة وان يحب ويحب كما فرق بين الجماعات الاولية والجماعات الثانوية –

ويتضح هذا الفرق بشكل مفصل فى كتاب له نشر سنة ١٩٠٩ بعنوان " التنظيم الاجتماعى " ويركز فيه على المجتمعات البدائية التى تتميز بالتعاون الوثيق والتأثير المتبادل المباشر - وعلاقة " وجها لوجه " والذات - الفردية تتحد تماما فى الذات الاجتماعية او فى الـ " نحن " .

بذلك نكون قد عرضنا للملامح الرئيسية لتاريخ علم النفس الاجتماعى بشكل عام وتناولنا مراحل اولى خاصة بالتفكير الوصفى والدراسات المكتبية حتى نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين وفى تلك الفترة أقصد بداية القرن العشرين ظهرت المحاولات الاولى والجادة لادخال التجريب فى دراسات علم النفس الاجتماعى ، ولعل اول من اقدم على هذه الخطوة هونورمان تريبلت سنة ١٨٩٧ ومهما كانت تجربته بدائية إلا اننا نعتبرها خطوة متقدمة تليها خطوات اخرى لتطوير لادخال التجربة وانما لتطوير التصميم التجريبى والتكنيكات والاجهزة التجريبية - وكذلك المشكلات التى يمكن دراستها تجريبيا وعامة فقد كانت تجربة تريبلت تدور حول محاولة الاجابة عن سؤال يمثل مشكلة بسيطة محددة ، ما هو التغير الذى يطرأ على سلوك اواداء الفرد إذا ما قام بهذا الاداء فى حضور اشخاص آخرين ؟ وفى حالة تنافس مع الآخرين .

حيث اكتشف ان المتسابقين يسيرون بالدراجة ٣٢,٦ ميل / ساعة حينما يتنافسون مع آخرين ، ويسيرون بسرعة ٣١ ميل / ساعة حينما يلاحظهم آخرون بينما تنخفض سرعتهم القصوى الى ٢٤ ميل / ساعة وهم منفردين .

ثم قنن تريبلت جهازا على شكل حرف Y عليه بكر صيد يطلب من المفحوص ان يلف اكبر حجم من الخيط على البكر فى حالة انفراد وملاحظة وتنافس واجرى تجربته على ٤٠ طفلا . وانتهى الى ما أكد النتيجة السابقة (*Forsych , 1976 . P 474*) .

لا يهمنا اجراءات التجربة وانما تؤكد على تواضع المشكلة التى يحاول تفسيرها بامكان اخضاعها للقياس والتجريب ، ويعكس المشاكل التى تعرض لها السابقون مثل تارد - لوبون - ماكد وجال - تشارلز كولى .

ويمكن تحديد المعالم الاساسية لتاريخ علم النفس الاجتماعي منذ تجربة

نورمان تريبلت فى النقاط التالية :

١٨٩٧ كانت تجربة نورمان تريبلت .

١٩٠٨ كتاب علم النفس الاجتماعى – لوليام ماكدوجال .

١٩٢٤ اكد فلويد آليوت على أسس الدراسة العلمية لعلم النفس الاجتماعى فى كتابه " علم النفس الاجتماعى " .

١٩٢٨ نشر ثرستون مقالة بعنوان " الاتجاهات وكيف يمكن قياسها " .

١٩٣٦ كانت تجارب مظفر شريف حول المعايير وأطر الدلالة الجمعية والفردية باستخدام النقطة المضيئة او الحركة الظاهرية .

١٩٣٩ تجربة ليفين وهوايت حول اسلوب القيادة لجماعات الاطفال (ديمقراطى – تسلطى – فوضوى) .

١٩٣٩ دراسة دولار وآخرون بجامعة بيل نشروا فيها كيف ان الاحباط يؤدى الى عدوان .

١٩٤٣ استخدم وليام فوست *W . Fost* منهج الملاحظة المشاركة فى دراسة تجمعات الطبقات الدنيا بشوارع ازقة المدن .

١٩٤٣ تيودور بنوكب وضع اول خطوة فى تجربة استمرت عشرون سنة بعد ذلك لدراسة تفيد اتجاهات الآباء والابناء والاحفاد بجامعة نبيجتون .

١٩٥٣ دراسات بجامعة بيل تحت اشراف هوفلاند وكيللي حيث امكن وضع اجراءات مبرمجة لتعديل الاتجاهات .

١٩٥٤ تحليل جوردون ألبورت التمييز والتعصب والتنميط العنصرى فى كتاب بعنوان " طبيعة التعصب " .

١٩٥٧ ليون فستنجرحيث إمتدت دراساته لمدة عشرين عاما حول تعديل الاتجاهات باستخدام التفكك المعرفى ، نشر فى كتابه بعنوان " نظرية التفكك المعرفى " .

١٩٥٨ قدم ويتزهيدر فى علم النفس الحسى العام *Common Senses* أدت

افكاره فيما بعد لما يسمى اليوم بنظرية الاسناد *Attribution* ثم توالت الدراسات والتجارب بعد ذلك كما سنرى من خلال صفحات هذا الكتاب ان شاء الله تعالى .

رابعا: مناهج البحث فى علم النفس الاجتماعى

يختلف منهج البحث فى علم ما بختلاف موضوعه وطبيعة العينة ، كما ان العينة تختلف باختلاف الموضوع وخصائص المقاييس والاجهزة المستخدمة وحدود البحث .

وبغض النظر عن خصائص المنهج العلمى ومراحله المتعارف عليها عند طلاب علم النفس - فان هناك اساليب للبحث العلمى فى مجال علم النفس الاجتماعى تختلف عنها فى أى فرع آخر من فروع علم النفس - مع الاحتفاظ بالمعالم الاساسية لطبيعة وخطوات المنهج العلمى ، ويمكن استخلاص هذه الاساليب من خلال تفسير إحدى التجارب العامة فى علم النفس الاجتماعى وهى تجربة ميلجرام والتى يأتي ذكرها فى هذا الكتاب .

١ - ميدانية أو تجريبية :

لكى يدرس ميلجرام سلوك الطاعة العمياء للجماعة او للسلطة كممثل للجماعة اجرى دراسة تجريبية معملية ، بينما حينما درسها بيكمان سنة ١٩٧٤ على عكس ميلجرام وقام بدراسة ميدانية ، حيث إختار عددا من الباحثين حصل لهم على حق ايقاف الناس فى الطريق العام ، وقاموا بمقابلة ١٥٣ شخصا ذكرا اختيروا عشوائيا من المارة فى شوارع مدينة بركلين - نيويورك ، وكان بيكمان يغير سلطة الباحثين بان يلبسهم ملابس مختلفة كرياضى أو رجل شرطة أو حارس وكان عليهم ان يعطوا المارة أوامر تعسفية مثل : اعطيني الحقيبة الموضوعة على الارض .... أو يقول له - مشيرا الى شخص يقف على بعد ومتعاون مع المجرب إعط هذا الشخص (شلن) وقد يأتى بالقرب من شخص واقف ينتظر سيارة ويقول له ليس هذا مكان إنتظار - إنتظر السيارة فى الجانب الآخر .

إتضح ان المارة كانوا أكثر طاعة حينما يكون المجرب مرتديا كحارس وليس كمدنى .

١ – القياس : ايا كان الاسلوب المتبع فى الدراسة فلابد من اعتماده على القياس وعلى الباحث ان يحدد كيف سيقيس الظاهرة .

وسلوك الطاعة هنا سلوكيا ، او من خلال المشاهدة والملاحظة ، او من خلال التقارير اللفظية الذاتية اى بالاعتماد على مقاييس واختبارات واجهزة .

أ- القياس السلوكي:

فى دراسة ميلجرام – قرر ان يستخدم المفحوصون صدمات كهربائية تقاس بالفولت ، ويسجل مستوى أعلى فولت وصل اليه المفحوص فى إعطاء الصدمة كمؤشر لارتفاع سلوك الطاعة لديه .

وهذا المنهج يتضمن قياسا مباشرا للسلوك ، ومن هنا سمى " قياس سلوكى " .

ب- الملاحظة:

بالرغم من استخدام ميلجرام لقياس السلوك المباشر ، إلا انه قام بملاحظة المفحوص ووصف سلوكه كيفيا ، مثلا قال " معظم المفحوصين كانوا عصبيين خاصة حينما يقتربون من اعطاء صدمات ذات فولت مرتفع وكان يزيد العرق الرعشة – التهتهة ، وعض الشفاه ، ولكى تكون الملاحظة صادقة يتم تعريف اسلوب المقياس موضوعيا *Milgram , 1963* .

وهناك انواع متعددة من الملاحظة اهمها – الملاحظة البنائية ، حيث تم هنا تقسيم استجابات المفحوصين لاوامر القادة (الباحثين) فى ١٦ فئة بواسطة ملاحظين مدربين وتتضمن هذه الفئات المقاومة – الانسحاب – النقل – الاعتمادية – التعبير عن القلق – التعبير عن الاكتئاب . وهناك الملاحظة المشاركة حيث ينزل الباحث فى نفس السلوك الملاحظ ويؤديه – مثلا حينما سجن بوتلهايم *Betelheim* سنة ١٩٤٣ فى معسكرات النازى قام بتسجيل ملاحظاته عن الطاعة العمياء التى تصدر عن المأسورين للجنود .

جـ- مقاييس التقدير الذاتي:

الاستخبارات – الاستبارات – جميعها مقاييس تقدير ذاتي ، وقد استخدمها

ميلجرام سنة ١٩٧٤ ، فلكى يفسر احد نتائجه غير المتوقعة من تجاربه استبر ١٣٧ مفحوصا بعد جلسة الصدمة – وكان يسألهم ان يقدر رتبه لعصبيتهم على مقياس مدرسى من ١ – ١٣ درجة او رتبة واستنتج ان معظم مفحوصيه يتركزون حول المتوسط والمتطرف على العصبية .

د – نتائج السلوك:

وتسمى مقاييس غير ردود الافعال *Nonreactival Measures* وتفيد هذه المقاييس حينما يشك الباحث فى الحصول على سلوك تلقائى يود الحصول عليه ، من امثلة هذه المقاييس تقدير الانصياع للقانون بالنسبة لتعاطى الخمور مثلا من خلال مقدار المستهلك من هذه الخمور فى فترة زمنية معينة – او الحشيش ، وكذلك من خلال مخالفات إشارة المرور مثلا وتوزيعها فى اماكن متفرقة .

ويرتبط بهذا ما يسمى بتحليل الارشيف حيث تستفيد من السجلات الموجودة مثلا والاحصائيات الرسمية – ومذكرات ومستندات شخصيات معروفة وخطب السياسيين – وكذلك المخطوطات والامثلة الشعبية وغيرها .

	نماذج لمناهج القياس فى علم النفس
مقاييس سلوكية	عدد الصفحات المستخدمة – قياس الايقاع الشخصى – التعلم الشرطى ...... الخ .
مقاييس الملاحظة	تقدير لسيطرة قائد – عصبية مفحوص – عدد مرات هز الرأس مثلا – ورمضات العين أو ملاحظة عاملين فى عملهم – أو اطفال يلعبون من خلال صور فيديو .
تقارير ذاتية	كمقاييس الاتجاهات ، وتقدير الحالة الوجدانية – ووصف خبرة شخصية .
نتائج السلوك	من خلال معرفة مقدار الحشيش المضبوط ، أو الخمر ... الخ . يمكن التعرف على الاستهلاك – وعلى الطاعة للقانون من خلال عدد المرات التى يستعار فيها كتاب معين يمكن معرفة حاجة الناس له .... الخ .

Through : Forsyth, 1987, P. 21 .

ولكى نختار المنهج القياسى المناسب لابد من اجراء مزاوجة بين الموضوع وهذا القياس لنرى الى أى مدى هما متلائمان فاذا اراد الباحث ان يعرف شيئا عن السلوك الظاهر او عمليات علاقية بين الافراد هنا تكون ملاحظة السلوك افضل المناهج ، بينما اذا كنا نهتم بدراسة عمليات نفسية داخل الفرد كالافكار والمشاعر والاتجاهات – هنا يفيد اسلوب التقارير اللفظية الذاتية ، فاذا لم يود الافراد التعبير عن مشاعرهم هنا تكون المقاييس الناتجة عن السلوك كمقدار ما يستهلك فى الشرب أو ما يرتكب من مخالفات .. الخ . وماهو مسجل فى السجلات والامثلة الشعبية ... الخ – تكون افضل المناهج .

تصميم الدراسة او البحث:

لنفترض اننا نريد دراسة اثر الافلام العدوانية على السلوك العدوانى عند الاطفال المشاهدين ، هنا يمكن ان نقيس العدوانية عند عينة اطفال اولا – ثم نسمح لبعضهم بمشاهدة افلام عدوانية والبعض الاخر لافلام غير عدوانية لفترة زمنية محددة ، وبعد اسبوع مثلا نقيس العدوانية عند جميع اطفال العينة لنرى ما إذا كانت زادت عند الاطفال الذين شاهدوا الافلام العدوانية عن الذين شاهدوا أفلاما غير عدوانية أم العكس .

طريقة أخرى ، يمكن ان نذهب الى الاطفال داخل اسرهم فى منازلهم ونسألهم عما يشاهدونه ونقيس العدوانية لديهم .

المدخل الاول معملي – والمدخل الثانى ميدانى – فى الحالة الاولى نسجل ونشاهد السلوك – وفى الثانى نستعين بالتقارير اللفظية الذاتية – وكلا من المدخلين يحاولان الاجابة على نفس السؤال : وهو ما هى العلاقة بين مشاهدة الافلام العدوانية بالتليفزيون وعدوانية المشاهدين الاطفال ؟

ويمكن تقسيم تصميمات الدراسة الى ما هو تجريبى وما هو غير تجريبى .

التصميمات التجريبية:

هنا نضبط جميع المتغيرات المحتمل ان تؤثر فى التجربة ونتحكم فى المتغير التجريبى زيادة ونقصانا ونقيس ما يطرأ علي المتغير التابع نتيجة ذلك .

وفى الموقف التجريبى يمكن ان نبحث ونقيس ما قد يظهر لنا من ظواهر فرعية غامضة ، فحينما اكتشف ميلجرام وجود معدلات مرتفعة من الطاعة العمياء بدأ يبحث عن اسبابها ، فهل السبب ان ميلجرام هو الذى كان يعطى الاوامر باعتباره ممثل اعلى السلطة ؟ للاجابة على ذلك قام ميلجرام بتغيير الشخص الذى كان يعطى الاوامر المفحوصين بان يعطوا صدمة كهربائية المتعلم وهو شخص متعاون مع الباحث بدون علم المفحوصين - فكان هناك شخص آخر - غير ميلجرام يعطى الاوامر وتقاس النتائج معمليا بنفس الطريقة وكذلك كان المتعلم - الذى يتلقى الصدمة نفسه كان يطلب من المفحوصين ان يعطوه الصدمة الكهربائية حينما يخطئ فى التعلم ويقاس النتائج بنفس الطريقة كذلك .

كما توقع ميلجرام - توقفت الطاعة تماما حينما كان يعطى الاوامر شخص عادى ، وحتى حينما طلب المتعلم نفسه ان يأخذ الصدمة فان كثيرا من المفحوصين رفضوا ذلك .

من هنا اصبح المتغير المستقل " مصدر الاوامر " ثلاث مستويات :

أ - المجرب الاساسى .   ب - شخص عادى .   جـ - المتعلم نفسه .

وكانت الطاعة هى المتغير التابع .

شرط المتغير المستقل	المصدر للاوامر	مقدار الطاعة
المجرب	نفس المجرب والباحث الرئيسى	٦٥ ٪ من العينة
شخص عادى	متعاون مع المجرب - كان يحل محل المجرب فى غيابه .	٢٠ ٪ من العينة
المتعلم	الشخص الذى يسأل ان توجه له الصدمة كلما اخطأ فى التعلم .	صفر

Through : Forsych et al ., 1987 . P . 25

تصميمات غير تجريبية :

هنا لا تحدد المتغير التابع والمتغير المستقل - بل نتناول كل المتغيرات موضع الاهتمام ونلخص العلاقة بين المقاييس فلكى يدرس ميلجرام مثلا اثر المسئولية الشخصية على سلوك الطاعة سأل المفحوصين المطيعين منهم وغير المطيعين ان يوزعوا المسئولية - التى قد تحدث نتيجة لضرر يقع على المتعلم على انفسهم - أو المجرب - أو المتعلم ومن الجدول التالى .

مستوى الطاعة عند المفحوصين	عدد العينة	المسئولية		
		المجرب	المفحوص	المتعلم
غير مطيع	٦١	٣٨,٨ ٪	٤٨,٤ ٪	١٢,٨ ٪
مطيع	٥٧	٣٨,٤ ٪	٣٦ ٪	٢٤,٣ ٪

Through : Forsych et al ., 1987 , P. 29

ويتضح ان غير المطيعين يضعوا نسبة اكبر من المسئولية على انفسهم .

هذه دراسات غير تجريبية قائمة على دراسات تجريبية تؤكد صعوبة الفصل بين المنهجين ، بل ضرورة تكاملهما .

وعادة يشار للدراسات غير التجريبية بانها دراسات علاقية تعبر عنها معاملات ارتباط .

الفصل الثاني

أنواع الجماعات وقياس التفاعل

أنواع الجماعات والتفاعل داخلها

جماعة الفصل المدرسى

أولا: الجماعات تعريفها وانواعها:

مفهوم الجماعة :

ما هو المقصود بمفهوم الجماعة ؟ فى محاولات عديدة للاجابة على هذا السؤال قامت محاولات متعددة بين علماء النفس الاجتماعى ورغم هذا لم ينتهوا الى اتفاق حول تعريف هذا المفهوم مما دعى بعضهم الى رفض هذه المحاولات ووصفها بركويتز بانها تشبه محاولات رهبان العصور الوسطى حول عدد الملائكة الممكن أن تقف على رأس دبوس ابرة واحد .Berkowitz, 1975, P. 432 ونرى مع بركوينز أنه من الأفضل أن نتحاشى محاولات الوصول الى تعريفات تعسفية أو صارمة .

فالجماعة يمكن أن نشير اليها على أنها تجمع بين فردين أو أكثر قد يستجب بعضهم للبعض بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر .

والجماعة فى رأى كرتش وكرتشفيلد سنة ١٩٦٢ هى التى تتكون من فردين أو أكثر يحمل كل منهما للآخر علاقة نفسية صريحة ، وهناك فرق بين الجماعة والتجميع ، فالتجميع هو مجرد تجمع عدد من الأفراد . نتيجة لهدف مشترك مؤقت – وتكون العلاقة مجرد مصادفة ومؤقتة والعلاقات عادة غير متبادلة مثل تجمع عدد من الناس أمام شباك صراف أو طابور جمعية تعاونية أو حجر تذاكر مسرح ... الخ .

(Sarason et ai., 1982. P. 571) ويطلق كرتش على الجماعة جماعة سيكولوجية بينما تتصل سمة التجمع بالمنظمات الاجتماعية وأهم ما يميز الجماعة عن التنظيم أن الأولى غير رسمية وأكثر استمرارية غير أنه لم يعد يؤخذ بهذا التمييز – ذلك أن العلاقات بين أفراد الجماعة هى التى تحدد نوعية الجماعة – ويحدد أش Asch ثلاثة أنواع من العلاقات هى :

١ – علاقات غير متبادلة بين أفراد ـ لا يتفاعلون رغم تجمعهم سوياً فى وقت واحد ومكان واحد ـ مثل تجمع أفراد حول حادثة فى الطريق ـ ويسمى هذا تجمعاً .

٢ – أفراد لا يجتمعون بالضرورة فى مكان واحد وليس بينهم علاقات مباشرة ولكنهم يشتركون فى خصائص معينة أساسية ـ مثل العميان وكبار السن وذوى العاهات .

٣ – جماعات بين أعضائها علاقات مباشرة وتفاعل ويتواجدون فى مكان واحد وزمان واحد ـ ويسميها أش الجماعة الاجتماعية ، ويعرف نيو كمب *New Comb* الجماعة بأنها تتكون من شخصين أو أكثر يشتركون فى معايير وحاجات معينة وتتحدد أدوارهم وتتكامل داخل هذه الجماعة بما يحقق اشباع الحاجات المشتركة .

ويعرفها تزبندر وكاترايت سنة ١٩٦٨ بأنه عبارة عن تجمع من الأفراد بينهم علاقات تجعلهم بعضهم على الآخر بدرجة ما .

ويرى كورناى أن هذا التعرف يتضمن أساسين هامين من الاعتماد المتبادل هما :

أ – الأهداف والقيم المشتركة .

ب – الأنشطة المتصلة والتى يحتاج أعضاء الجماعة الى عملها وتنفيذها على أساس هذه الأهداف والقيم .

ومن هنا فان كورناى يرى أن الجماعة عبارة عن شخصين أو أكثر يشتركون فى قيم داخلية ـ ويتآزر سلوكهم بدرجة تسمح لهم بالعمل وفق هذه القيم .

فالجماعة اذن مجموعة من الاشخاص بينهم احد العلاقات السابقة التى تتحدد فى ضوء أهداف الجماعة المشتركة والتى تسهم فى تحديد أدوار الأعضاء داخل الجماعة .

أنواع الجماعات:

يمكن تقسيم الجماعات عدة تقسيمات مختلفة باختلاف محكات التقسيم التى

تقسم على أساسها الجماعة . فيمكن تقسيم الجماعة على أساس :

١ - العدد : - جماعة صغيرة - جماعة كبيرة .

٢ - المواجهة : - مباشرة - غير مباشرة .

٣ - كيفية النشأة : - تلقائية - رسمية أو تنظيمية .

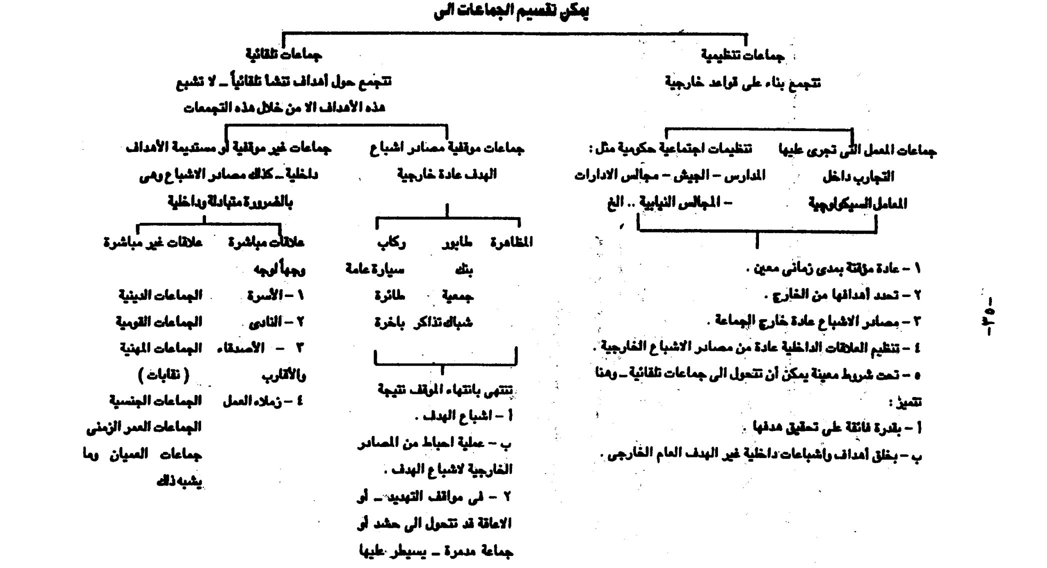
٤ - التماسك : - أولية - ثانوية .

ومن أهم وأول هذه التقسميات تقسيم تشارلز كولى الجماعات الى أولية والى ثانوية ، الأولى العلاقات مباشرة مستديمة وعددها صغير كالأسرة ، بينما هناك جماعات كالحزب السياسى العلاقات غير مباشرة وأقل استمرارية من الأسرة وأكبر عدداً وهذا يسمى بجماعة ثانوية .

وهناك الجماعة الصغيرة والجماعة الكبيرة ، الأولى أكثر تماسكاً ويرى كرتش وكرتشفيلد أن الجماعة الصغيرة تتكون من ٢ - ٢٠ شخصاً بينما يحددها براون من ٢ - ١٠ أشخاص ويرى أنه اذا زادت الجماعة عن عشرة أشخاص أصبحت كبيرة وحدث التفكك لغياب أو ضعف التفاعل بين أفرادها - وفى دراسة أجراها سيشور عام ١٩٥٤ عن العاملين فى أحد المصانع الكبيرة وجدهم ٢٢٨ جماعةتعمل داخل المصنع وجد أن الجماعات الصغيرة من ٢ - ٢٢ فرداً أكثر تماسكاً من الجماعات الكبيرة .

ويعتبر تقسيم الجماعات على أساس النشأة - أى الى جماعات تلقائية وجماعات تنظيمية من أفضل التقسيمات .

ومن هنا نحـاول أن نقسم الجماعات على أساس هذا ، كما فى الجدول التالى :



يمكن تقسيم الجماعات الى
جماعات تنظيمية
تتجمع بناء على قواعد خارجية
جماعات تلقائية
تتجمع حول أهداف تنشأ تلقائياً – لا تشبع هذه الأهداف الا من خلال هذه التجمعات
جماعات العمل التى تجرى عليها التجارب داخل المعامل السيكولوجية
تنظيمات اجتماعية حكومية مثل : المدارس – الجيش – مجالس الادارات – المجالس النيابية .. الخ
١ – عادة مؤقتة بمدى زمانى معين .
٢ – تحدد أهدافها من الخارج .
٣ – مصادر الاشباع عادة خارج الجماعة .
٤ – تنظيم العلاقات الداخلية عادة من مصادر الاشباع الخارجية .
٥ – تحت شروط معينة يمكن أن تتحول الى جماعات تلقائية – وهنا تتميز :
أ – بقدرة فائقة على تحقيق هدفها .
ب – بخلق أهداف واشباعات داخلية غير الهدف العام الخارجى .
جماعات موقتية مصادر اشباع الهدف عادة خارجية
المظاهرة
طابور
ركاب
بنك
سيارة عامة
جمعية
طائرة
شباك تذاكر
باخرة
تنتهى بانتهاء الموقف نتيجة
أ – اشباع الهدف .
ب – عملية احباط من المصادر الخارجية لاشباع الهدف .
٢ – فى مواقف التهديد – أو الاعاقة قد تتحول الى حشد أو جماعة مدمرة – يسيطر عليها الانفعال .
جماعات غير موقتية أو مستديمة الأهداف داخلية – كذلك مصادر الاشباع وهى بالضرورة متبادلة وداخلية
علاقات مباشرة وجهاً لوجه
١ – الأسرة
٢ – النادى
٣ – الأصدقاء والأقارب
٤ – زملاء العمل
علاقات غير مباشرة
الجماعات الدينية
الجماعات القومية
الجماعات المهنية (نقابات)
الجماعات الجنسية
الجماعات العمر الزمنى
جماعات العميان وما يشبه ذلك

الا أن البحوث الأخيرة لم تعد تهتم بوضع مسميات معينة للجماعات بقدر ما تهتم بدراسة العلاقات بين أعضاء الجماعة والشروط التى تجعل هذه العلاقات قوية وصحيحة فى نفس الوقت كما تجعلها عاملاً ميسراً للجماعة فى تحقيق أهدافها .

عوامل تماسك الجماعة :

نستطيع أن نستدل على تماسك الجماعة من :

١ - اختبار أعضاء الجماعة بعضهم البعض فى مواقف العمل ومواقف أخرى غير مواقف العمل .

٢ - تماسك أعضاء الجماعة فى الظروف العصيبة للجماعة المهددة أو لبعض أو لأحد أفرادها .

٣ - تحمل كل عضو مسئولية تجاه الجماعة .

٤ - أمتثال أعضاء الجماعة لقيمها .

٥ - تفهم كل عضو فى الجماعة لدوره .

٦ - إشباع الجماعة لحاجات الأفراد .

قياس توزيع العلاقات داخل الجماعة وتماسكها :

هناك طرق عديدة لقياس العلاقات بين أعضاء الجماعة وكذلك مدى تماسكها الا أننا سنركز هنا على طريقة واحدة أكثر شيوعاً وأسهل من غيرها وهى طريقـــة :

السوسيومترى أو القياس الاجتماعى :

ويعتبر مورينو مؤسس هذه الطريقة ويرى أنها الوسيلة الوحيدة لقياس العلاقات الاجتماعية بين أعضاء الجماعة .

ولقد أدخل تكتيك السوسيومترى الى علم النفس فى بداية الثلاثينات واستخدم فى ثلاث استخدمات هامة هى :

١ - المجال التعليمي والتربوى (لدراسة جماعات الطلاب - والجماعات المدرسية المختلفة) .

٢ - المجال الصناعى .

٣ - المجال العسكرى .

ويهدف السوسيومترى الى وصف العلاقات الاجتماعية بين أفراد الجماعة ويعرفنا عن مدى تماسك الجماعة وما بها من تقبل أو نبذ أو تماسك أو شللية وتكتلات ويساعدنا فى التعرف على القادة والمشرفين .

تطبيق الاختبار السوسيومترى:

يطلب الباحث من أفراد الجماعة اختيار من يفضلون مشاركتهم فى نشاط معين وعادة يكتب الأفراد أسماءهم فى أعلى بطاقات تعطى لهم ، ثم كتابة أسماء من يفضلون مشاركتهم فى موقف معين مرتبة ويفضل الا يتسخدم كلمة اختبار خاصة اذا كنا نطبقه داخل فصل مدرسى - لما لهذه الكلمة من انطباع معين عند التلاميذ .

والمثال الثاني لجننجز " نموذج لما يمكن أن يوجهه مدرس الى طلاب فصل فى مدرسة ثانوية " .

" سوف نحتاج الى تكوين لجان للعمل ولدراسة بعض مشكلات مادة كل واحد منك يعرف الزملاء الذين يود أن يعمل معهم فى هذه المادة أكتب إسمك فى أعلى الصفحة ، ثم اكتب الارقام ١ - ٢ - ٣ فى الخطوط التى تلى إسمك وأمام (١) أكتب اسم الزميل الذى تفضل أن تعمل معه من غيره وأمام (٢) اكتب اسم الزميل الذى يليه من حيث تفضيلك وأمام (٣) أكتب اسم الزميل الذى يلى رقم (١) ورقم (٢) من حيث تفضيلك سوف تكون اللجان بحيث يكون مع كل واحد منكم زميلاً أو أكثر ممن اختارهم - يمكنك ان تختار زميلاً من زملائك الغائبين اليوم " .

وتنقسم العلاقات بين افراد الجماعة الى طبقات يبدأ من الطبقات السطحية أى التى تشير الى وجود علاقة سطحية بين الجماعة مثل مجرد معرفة أفراد الجماعة بأسماء بعضهم الى طبقة متعمقة من العلاقات مثل تفضيل أعضاء

الجماعة بعضهم لبعض فى المشاركة فى السكن أو القيام ببعض الأنشطة .

ويمكن تطبيق التعليمات السابقة داخل جماعة الفصل المدرسى أو أى جماعة أخرى لقياس أى طبقة من هذه الطبقات بسواء مجرد التفاعل السطحى فى معرفة أسماء الأعضاء بعضهم لبعض أو المشاركة فى أعمال معينة أو توزيع القيادة واختيار القادة أو تقسيم الجماعة الكلية الى جماعات أو تجمعات فرعية .

وكان مورينو أول من طبق القياس السوسيومترى فى المدارس حيث يرى أن المدرسين ينخفض الارتباط بين تقديراتهم وبين نتائج الاختبارات السوسيومترية والغالب أن يبالغ المدرس فى تقدير مكانة من يميل اليهم من تلاميذه ، بينما يقل تقديره لمكانة من لا يميل اليهم .

ويرى د. لويس مليكه أن الأساليب السوسيومترية تستخدم لقياس التقدم فى العلاقات الانسانية داخل الفصل ـ وتحسينها عن طريق اعادة بناء الجماعة على أساس نتائج هذا القياس ، ثم على أساس قوانين التعلم وشروط تعديل بناء الجماعة وتوزيع الأدوار .

ويستدل على نمو أو تقدم العلاقات الانسانية إما عن طريق ارتفاع المكانة السوسيومترية لأعضاء كانت مكانتهم منخفضة سابقاً ، أو عن طريق زيادة العلاقات المتبادلة .

وتشير النتائج الى أنه من المفيد دائماً إستخدام قادة الفصل فى مساعدة المعزولين على الاندماج فى حياة الجماعة .

تصحيح نتائج الاختبار

كما قلنا هذا الاختبار وسيلة وفى نفس الوقت جيدة من حيث التطبيق ومن حيث التصحيح .

فمن حيث التطبيق سبق أن أوضحناه .

ومن حيث التصحيح يقوم المدرس برسم العلاقات بين أفراد الجماعة ممثلاً لكل فرد بنقطة والعلاقة بينه وبين غيره بسهم يخرج منه نحو الغير ... الخ .

مثلاً :

يفترض أن لدى فصلاً من ١٠ تلاميذ أود أن أقيس طبيعة العلاقات السطحية وهى مجرد معرفة التلاميذ لأسماء بعضهم البعض . نتبع ما يأتى :

١ – نوزع ورقة بيضاء عادية .

٢ – يطلب من كل فرد كتابة اسمه على ظهر ورقة .

٣ – بعد ذلك تطلب من كل تلميذ أن يكتب الأسماء التى يعرفها على وجه الورقة .

على أن تضمن أنه لا يوجد تلميذ ينقل إسماً من تلميذ آخر .

التصحيح

(١٠) (١)

١ – يمثل العشر أعضاء بعشر نقاط كما فى الرسم (٧) (٢) (٣) (٤)

(٨) (٥) (٦) (٩)

٢ – ترسم سهماً بين التلميذ وبين صاحب الاسم الذى يعرفه بحيث يخرج السهم من التلميذ الى التلميذ الآخر .

ومن الرسم نستطيع أن نعرف الشخص المعروف عند الجميع – والشخص الذى يعرف الجميع والشخص الذى يعرف عدداً قليلاً من زملائه ... الخ .

ويمكن تطبيق الاختبار لمعرفة من يفضله التلاميذ للقيادة أو للاشراف على رحلة ... الخ هذا ويمكن تطبيق الاختبار السوسيومترى فى المجالات الصناعية والعسكرية وخدمات الخدمة الاجتماعية والعلاج النفسى ... الخ .

وفى اطار – القياس السوسيومترى يتضح لنا الاشخاص الهامشين والشخص المركزى أو النجم *Stare* يسميه مورينو .

ويمكن أن نفهم طريقة تطبيق الاختبار بشكل افضل لو طبقنا هذه الدراسة النظرية على أحد الاختبارات التى استعملت فى المجتمع المحلى فى الصناعة .

تعليمات الاختبار :

" ساعات الواحد يفضل ناس يكونوا معه فى مواقف معينة ـ بينما يفضل ألا يكونوا معاه فى مواقف أخرى .

حاقلك دلوقتى بعض المواقف وأسألك عن الأشخاص اللى بتحب أنهم يكونوا معاك فيها والناس اللى ما تحبش أن يكونوا معاك فيها من زمايلك " .

أسئلة الاختبار :

١ – أ : اذا تعبت وأنت بتشتغل وحسيت انك تعبان ـ وحبيت حد يساعدك تختار مين من زمايلك .

أ ـ ب ـ جـ ـ

ب – ومين من زمايلك اللى ما تحبش أنه يساعدك حتى لو كنت تعبان :

أ ـ ب ـ جـ ـ

٢ – افرض انك غبت يوم ـ فمن من زمايلك اللى ترتاح له وتأمين أنه يشتغل بدلك ؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

٣ – لو سكنت فى شقة فى عمارة تختار مين من زمايلك يسكن فى الشقة اللى جانبك ؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

٤ – لو جيت تروح السينما مع بعض زمايلك مين تختار ؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

٥ – لو المصنع عمل لكم رحلة تروحها مع مين من زمايلك اللى ترتاح له معاك ؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

٦ – لو جيت تشارك فى غدوة مين من زمايلك يشترك معاك فى هذا الغذاء ؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

٧ – لو عملتم جمعية فلوس مين من زمايلك اللى تحب أنه يدخل معاك فى الجمعية؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

٨ – لو جيت تلخد رأى حد من زمايلك فى مشكلة فى العمل من تثق فى مشورته؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

٩ – طيب لو فرض أن المشكلة دى عائلية مين الشخص اللى تثق فيه وتستشيره وأنت مطمئن على أسرارك؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

١٠ – لو فيه انتخابات جديدة للنقابة مين من زمايلك اللى فى القسم معاك تنتخبه اول واحد .

أ ـ ب ـ جـ ـ

١١ – لو جيت تزور حد من زمايلك مين أول من يخطر على بالك وتنبسط لو زرته؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

١٢ – لو فيه وظيفة ملاحظ فاضية فى القسم بتاعك مين اول واحد من زمايلك ترشحه لها؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

١٣ – لو كنت معدى على القهوة مين من زمايلك لو لقيته تسيب مشوارك وتقعد معاه؟

أ ـ ب ـ جـ ـ

١٤ – لو أنت محتاج فلوس مين من زمايلك اللى تميل عليه وتطلب منه من غير

ما تحرج ؟

أ –　　　　ب –　　　　جـ –

١٥ – اذا حصل خلاف بينك وبين حد من زمايلك تختار مين من زمايلك علشان يحللكم الإشكال ده ؟

أ –　　　　ب –　　　　جـ –

١٦ – اذا يوم غبت عن المصنع وعايز حد يقبض لك المرتب مين من زمايلك اللى تثق فيه وتأمن له على مرتبك علشان يستلمهولك ؟

أ –　　　　ب –　　　　جـ –

١٧ – لو المصنع عمل لكم مصايف فى اسكندرية أو مرسى مطروح تختار مين من زمايلك ينام معاك فى نفس الأودة أو الخيمة ؟

أ –　　　　ب –　　　　جـ –

١٨ – لو المصنع رشحك لدوره تدريب فنى على الشغل مين من زمايلك اللى ترتاح له لما يروح معاك ؟

أ –　　　　ب –　　　　جـ –

١٩ – لو سهرتم فى المصنع ساعات اضافية علشان تعملوا صيانة وعمره من مين من زمايلك اللى ترتاح له لما يسهر معاك ؟

أ –　　　　ب –　　　　جـ –

ويوضح لنا الجدول الآتى توزيع الأسئلة السابقة على المواقف والجوانب التي يقسمها الاختبار السوسيومترى السابق .

أرقام أسئلة العلاقات الانسانية	أرقام أسئلة العلاقات الانسانية ١ ٢ ٦ ٠٧ ١٤ ١٦ ١٩
	أرقام أسئلة العلاقات الخارجية ٣ ٤ ٥ ١١ ١٣ ١٧ ١٨
أرقام أسئلة القيادة	٨ ٩ ١٠ ١٢ ١٥

جدول توزيع أسئلة المقياس السوسيومترى .

كما يبين الجدول التالى الموضوعات التى يتناولها كل جانب من هذه الجوانب

موضوعات العلاقة الانسانية		موضوعات القيادة
العلاقات الداخلية	العلاقات الخارجية	
١ - التعب فى العمل	١ - الجيرة فى السكن	١ - انتخابات النقابة
٢ - الغياب عن العمل	٢ - الذهاب للسينما	٢ - الترشيح للاحظ
٣ - الاكل	٣ - الرحلات	٣ - حل الخلافات بين الزملاء
٤ - جمعية القلوس	٤ - المشاكل العائلية	٤ - الاستشارة فى المشاكل العائلية
٥ - مشاكل العمل	٥ - الزيارات	
٦ - سلف النقود	٦ - الجلوس على القهوة	
٧ - المرض	٧ - المصايف	
٨ - السهر للعمل الاضافى	٨ - الترشيح لبرنامج التدريب	

وبعد تطبيق الاختبار على المفحوصين يقوم الباحث بتحديد عدد من الاختبارات التى حصل عليها من كل فرد من افراد الجماعة فى المجالات التى يقيسها الاختبار ولنفرض أن الأفراد الذين اختارهم شخص ما (أحمد) فى المجالات المختلفة أربعة أفراد هم : فوزى ، رضوان ، عيد ، مفيد فان الباحث يقوم باستخراج عدد المرات (الاختبارات) التى اختار فيها الشخص كل فرد من الافراد الاربعة السابقين ولنفترض ان مرات الاختيار بالنسبة لكل منهم هى :

إختيار أحمد لباقى زملائه	إختيار فوزى زملائه	إختيار رضوان زملائه	إختيار عيد زملائه	إختيار مفيد زملائه
١ - فوزى /// ٢ - رضوان ////// ٢ ٣ - عيد //// //// ٣ ٤ - مفيد ////// ١	أحمد //// ٣ رضوان //// عيد /////// ٢ مفيد //// ١	فوزى ///// ٢ عيد // ١ مفيد //// ٣ أحمد ١	فوزى ///// ٢ رضوان ///// مفيد ///// أحمد ///////	فوزى ////// ٣ رضوان ///// ٢ عيد // أحمد //// ١

وبعد ذلك يقوم الباحث بتحديد الاشخاص الثلاثة الذين حصلوا أكبر إختيارات (من جانب أحمد) وهم في المثال السابق الاشخاص ٣ ، ٢ ، ٤ ، ويعطى الشخص الذى حصل على أكبر إختيار هو الشخص رقم ٣ ثلاث درجات والشخص الذى يليه فى عدد الاختيارات يعطى درجتان والشخص الثالث يعطى درجة واحدة .

وبعد الخطوة السابقة يقوم الباحث بعمل للصفوفة الاجتماعية ***Social Matrix*** وذلك لتحديد الدرجة التى حصل عليها كل فرد .

كما يلى :

الاسماء	فوزى	رضوان	عيد	مفيد	أحمد
١ – فوزى	–	–	١	٢	٣
٢ – رضوان	٢	–	١	٣	–
٣ – عيد	٢	١	–	–	٣
٤ – مفيد	٣	٢	–	–	١
٥ – أحمد	–	٢	٣	١	–
المجموع	٧	٥	٥	٦	٧

ولتصحيح الاختبار تمهيداً لتفسير نتائجه يقدم بروكتز ولوميس معادلة لحساب درجة مكانة الاختبار لأى فرد .

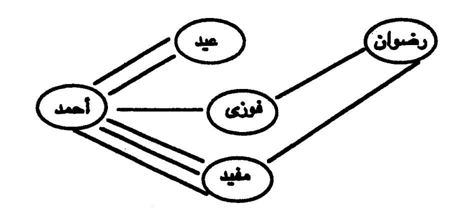
فالنسبة للشخص الخامس (أحمد) نطبق المعادلة

$$\text{م خ س} = \frac{\text{عدد الأفراد والذين اختاروا (س)}}{\text{ن} - ١} \times ١٠٠$$

م = المكانة   خ = الاختبار   س = أى شخص
ن = عدد الأفراد كلهم .

$$\text{مكانة اختبار (أحمد)} \quad \frac{٣}{٥ - ١} \times ١٠٠ = ٧٥$$

كما يمكن رسم الاختيارات فى شكل بيانى سوسيوجرام



(عن د. محمود أبو النيل ١٩٧٥)

الفصل الثالث

ديناميات الجماعة

ديناميات الجماعة

١ مدخل

يولد الطفل وهو كائن بيولوجى كأي وليد لأى حيوان أخر فيما عدا بعض التمايزات الوراثية ثم ضعفه وعدم قدرته على الحصول على التكيف اللازم مع البيئة بمفرده ـ ثم مطاوعته أى قابليته للتعلم والتشكل بشكل أسرع وأسهل من أطفال الحيوانات الأخرى .

وحينما يولد تتلقفه القابلة أو الطبيب أو الأم أو إنسان ما ، ثم يجد المهد والدفء والغطاء وهى مثيرات اجتماعية وتبدأ من هنا ما يسمى بالتطبيع الاجتماعى لهذا الطفل ، ويساعد على عمق هذا التطبيع طول فترة الاعالة عند الطفل الآدمى .

فى هذه المواقف يحدث تبادل التنبيهات بين هذا الوليد البيولوجى وبين البيئة المحيطة خاصة الاجتماعية المحيطة به ـ ومن خلال هذا التبادل يدرك الطفل أنه لكى يحمى نفسه من البرد ، من الجوع والعطش لكى يشبع حاجاته لابد أن يصدر أنماطاً سلوكية ترغبها الجماعة ، كما تؤدى هذه التبادلات للتنبيهات بين الطفل الوليد والآخرين الى تعديل سلوك الآخرين بما يمكنهم من اشباع حاجات الطفل وتشكيل عاداته السلوكية طبقاً لما هو مرغوب ـ وكما يحدث تبادل للتنبيهات بين الطفل والآخرين أو جماعته يحدث تبادل فى تعدبل سلوك الطفل وجماعته كذلك ـ هذا التبادل هو ما يسمى بالتفاعل أو بديناميات الجماعة ويتعلم الفرد أن التوافق مع الجماعة شرط ضرورى لتسير اشباعاته الأولية والثانوية ومن هنا سادت الفكرة القائلة ان الانسان حيوان اجتماعى وكأن التجمع البشرى سلوك فطرى ـ بينما أوضحت التجارب أنه سلوك متعلم .

وهكذا يجد الانسان نفسه مدفوعاً للانتماء الى جماعة أو جماعات فهناك الأسرة والنادى وزملاء العمل والأصدقاء ، المهنة ـ والسن والقومية ـ الدين بل الجماعة الجغرافية ... الخ .

Sarason et al., 1982, P. 570 وبدون انتماء الفرد للجماعة يصبح كثير من قيمنا وانماط سلوكنا لا معنى لها - كالزواج والحب - الصداقة الاحترام ، حيث ان كل هذه الامور تستلزم تفاعلاً اجتماعياً .

Cozby et al., 1983, P. 383 ومجرد تواجد الشخص داخل جماعة يحدث تبادلاً للمعلومات - وتعديلات فى السلوك عادة ما يكون جوهرياً فى سلوك الفرد - بينما يكون تعديلا موقفياً سطحياً فى سلوك الجماعة أى الآخرين .

وكما سنرى فان تعديلات سلوك الأفراد - وأنماط التفاعل - أقصد تبادل التنبيهات بين أعضاء الجماعة أو بين جماعة وأخرى - كل هذا يتغير مع تغير بناء الجماعة أو عالم الجماعة وشخصية المفحوص أو العضو - وكذلك تغير قيم أو معايير أو قواعد الجماعة .

ويمكن النظر الى التفاعل داخل الجماعة من المناظير الثلاثة التالية :

أولاً: المنظور الأول:

حيث يتم التفاعل وتعديل السلوك بشكل تلقائى دون مستوى واضح من الوعى أو الشعور ، ويكون مستوي التوتر عادة منخفضاً عن المنظور الثانى .

ثانياً: المنظور الثانى:

حيث يرتفع التفاعل الى مستوى واضح من الوعى أو الشعور - وكذلك يرتفع التوتر كواقع ومدرك عن المستوى الأول .

ثالثاً: المنظور الثالث:

وهو أكثر مستويات التفاعل خصوبة وحيث يرتفع الوعى بضغوط الجماعة بالتوتر الى مستوي مرتفع - وعادة ما يحدث هذا بين وضوح دور الفرد - أو مخالفة الجماعة ومعاييرها .

كما ينظر الى مستويات التفاعل من حيث تباينها بتباين المواقف الى التى يوجد بها الفرد كعضو عادى داخل الجماعة وهذه المواقف هى :

١ - إما أن العضو يعمل عمل ما وكل فرد يعمل نفس العمل داخل الجماعة

وهذا ما يسمى بجماعات العمل معاً .

٢ - إما أنه يعمل عمل ما والآخرين يلاحظونه ، وهذا يسمى بمستوى المواجهة .

٣ - إما أنه يعمل أو يؤدى عمل ما ويعرف أداء وعمل أو رأى أعضاء جماعته فى هذا العمل .

٤ - إما فى حالة مجادلة ومناقشة مع أعضاء الجماعة حول مشكلة مطروحة أو أداء يؤديه وعادة يتدرج ١ + ٢ ضمن دائرة المنظور الأول ـ للتفاعل بينما يتدرج ٣ + ٤ ضمن المنظور الثانى للتفاعل .

أولا: المنظور الأول للتفاعل:

وسوف نعرض الجماعة ـ هنا باعتبارها أي مجموعة من الأفراد تجمع سوياً فى مكان ما فى حالة ما اذا كان أعضائها كلهم أسوياء ـ ثم فى حالات يتغير فيها تركيب الجماعة أو الظروف المحيطة بها تجريبياً . وسنركز عادة على جماعات الفصل المدرسى .

كما سنحاول أن نتعرف على تغير تأثير الجماعة على سلوك الفرد ـ حينما تتغير سمات هذه الشخصية ـ كأن يكون معوقاً ـ أو متسلطاً أو يميل الى الخضوع ... الخ .

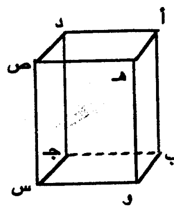
أ- جماعات العمل معاً:

المقصود بها تواجد الفرد العادى مع أفراد عاديين يقوم كل منهم بعمل ما خاصاً به ـ كما فى مواقف الامتحانات المدرسية التحريرية والتقليدية فى مصر مثلاً .

ومن أقدم المشكلات التي حاول علماء النفس الاجتماعى الاجابة عليها تلك المشكلة الخاصة بأثر مجرد تواجد الآخرين على أداء الفرد بمعنى هل سلوك الفرد يتغير نتيجة لوجود تواجده وسط جماعة ؟ طرح هذا السؤال سنة ١٨٩٧ ، على يد نورمان تريبليت وحينما لاحظ أن المتسابقين على الدرجات تزداد سرعتهم وهم فى تنافس مع بقية المتسابقين عما وهم منفردين ، وضع جهازاً على شكل

حرف Y يدور عليه بكر صيد يلف حوله خيط ويقوم المفحوص بلف أكبر قدر يستطيعه من الخيط وهو منفرد ثم وهو فى حالة تجمع (د. سويف ١٩٧٨ ، ٢١٥) ويتنافس مع الآخرين ـ وانتهى الى أن أداء الفرد يزداد سرعة وسط الجماعة (د. سويف ١٩٧٨ ، ص ٢١٥) .

ثم قام فلويد ألبورت باعادة هذه التجربة بشكل أكثر تنظيماً استخدم فيها اختبارات حركية بسيطة . مثل اختبار الشطب ـ وتذبذب الادراك البصرى (حيث يحدث تبادل الموقع الأمامى والموقع الخلفى من المكعب أى بين المربع أ ب جـ د والمربع هـ و س ص) كما استخدم عمليات حسابية ومنطقية بسيطة صريحة حتمية معقدة وطبقها على أفراد وهم منعزلين ثم وهم فى جماعة ـ مع تثبيت متغير الألفة ـ حيث جعل نصف المجموعة تطبق الاختبارات فى الجلسة الأولى فردياً ـ ثم الجلسة الثانية فردياً ثم حسب متوسط أدائهم فى الجلسة الفردية الأولى والثانية ـ ومتوسط أدائهم على الاختبارات فى الجلسة الجماعية الثانية والأولى ، وانتهى الى أن الجماعة أو مجرد التواجد الجسمانى داخل الجماعة يسر الأداء الحركى العقلى الصحيح البسيط ، بينما يعوق الأداء العقلى الضمنى والمعقد وسمى هذه الظاهرة باسم ظاهرة التيسير الاجتماعى *Social Facilition* .



Allport F. H. Social Psychology P. 268.

Boston : Honghtem. Mafflin, 1924.

Throuh. Berkowitz. I. 1975, P. 433.

وكذلك من خلال مصطفى سويف ١٩٧٨ ، ص ٢٦٩ .

وقد افترض ألبورت أن منظر وأصوات الآخرين تضيف وتسبب قوة دافعة لأداءات الفرد داخل الجماعة ووجود الآخرين ييسر الاستجابات الحركية التى يقوم بها خاصة اذا كانوا يؤدون نفس الأداء

ولكن هل مجرد تواجد الفرد مع آخرين يحدث حثاً أو ييسر الأداء الحركى ؟ بالطبع اذا كان العمل صعباً أو لا يعرف الفرد كيف يؤديه أو فوق قدراته فان الجماعة هنا تكون معوقة ـ كما أنه ليس مجرد التواجد الجسمانى هو الميسر للأداء الحركى .

وفى دراسة أجراها *Robert Zajonic, 1965* بجامعة متشجان إفترض أن التيسير يحدث لمجرد التواجد بين آخرين ـ وذلك فى الأعمال البسيطة والتى سبق وتعود عليها ـ ويرى *Zajon* سنة ١٩٧٢ أن ظاهرة التيسير توجد عند الحيوانات كذلك وحينما يرى حيوان ما حيواناً آخر من نوعه قريباً منه فانه يأكل أكثر ، ويجرى أسرع ويتعلم بشكل أفضل على مهارات بسيطة .

فى دراسة *Ghes* يعتمد سنة ١٩٣٧ على النمل *Ants* فى بناء عشها إتضح أن النملة كانت تعمل أكثر وهى مواجهة نحو آخر عما وهى منفردة ـ كما إتضح من دراسة لطولمان سنة ١٩٦٨ أن الكتاكيت تلتقط ٨٤ ٪ من الحبوب وهى مع كتاكيت آخرين أكثر مما تلتقطه وهى منفردة وفى دراسة أجراها زاجونك *Zajonck* سنة ١٩٦٩ وآخرون استخدم فيها متاهتين أحدهما بسيطة والأخرى معقدة ، الهدف واضح داخل المتاهة البسيطة ومختفى داخل المتاهة المعقدة استخدم فيها حيوانات كالصراصير ، وعامة إتضح أن وجود صراصير أخرى فى البسيطة ييسر السير فى المتاهة البسيطة ويعوقه فى المتاهة المعقدة .

المتاهة	زمن اجتيازها	
	منفرداً	مع آخرين
بسيطة	٤٠,٦ث	٣٣ث
معقدة	١١٠,٤ث	١٣٠ث

Through : Forsych et al., 1987, P. 477.

وكل هذا يظهر حتى لو لم يكن هناك تنافساً بين الحيوان وزميله : *Throufh Borkowitz, 1975, P. 93, Zajonc, 1972* الا أنه عاد وقرر أن هذا التيسير لا يحدث للبشر الا حينما يتنبه الى انتباه الآخرين له ـ كما سنذكر فى

الفقرات التالية وهنا يتساءل الباحث هل مجرد تواجد الفرد مع آخرين يحدث حثاً أو ييسر الأداء الحركى ؟

بالطبع اذا كان العمل صعباً أو لا يعرف الفرد كيف يؤديه أو فوق قدراته فان الجماعة هنا تكون معوقة – كما أنه ليس مجرد التواجد الجسمانى هو الذى يحدث التيسير .

بل أنه التيسير يحدث حينما ننبه لهم وينتبهون لنا .

وفى تجربة – درب كل مفحوص من المفحوصين على نطق كلمات لا معنى لها ثم ظل يكررها حتى تعود على نطقها بشكل تلقائى – ثم أعطيت له كذلك كلمات أخرى ومعنى لها على ألا يكررها قليلاً .

بعد ذلك التدريب عرض عليه سلاسل من صور *Slides* بآلة عرض بشكل سريع لكل صورة أو فقرة – وعليه أن يخمن ما هى – مع العلم أن هذه الصور أو الفقرات لم تكن أكثر من مجرد خطوط سوداء موزعة بشكل شاذ غير منسق .

وحينما تضع الفرد وسط جماعة سواء مواجهة أو عمل معاً فانه من المفترض أن يتيسر عمله وبالتالى تستدعى عاداته السيطرة اذا كان مجرد التواجد الجسمانى داخل الجماعة يحدث تيسيراً اجتماعياً وبالنسبة لهذه الدراسة فان المفحوص يستدعى عدداً أكبر من الكلمات المسيطرة أى التى تعود عليها .

ولكى يختبر الباحث هذا الفرض وضع شخصين آخرين مع مع المفحوص وفى أحد الجلسات كانوا يعملوا كجماعة مواجهة – نلاحظ المفحوص وتفحص معه كل شكل يعرض .

وفى موقف آخر – كان يعصب عينيهما ولا يستطيعان رؤية المثيرات ، اتضح أن أداء المفحوص لم يتأثر بتواجده معهما .

وقد وجد الباحث أن أعضاء الجماعة الذين يلاحظون الأداء هم فقط الذين يسببون تيسيراً اجتماعياً – واستنتج ان هذا الحث لا يحدث ببساطة لمجرد التواجد الجسمانى بين الآخرين .

ويرى *Zajonc* أن الفرد يحث بوجود الآخرين حوله اذا ما اعتقد انهم

ينتبهون اليه وانهم يقيمونه .(Through : Berkowitz, 1975, P. 93).

ويرى زاجونك وهيرمان وغيرهما ان هذا الحث ينتج :

١ - من مجرد وجود الآخرين :

قد لا يكون لهم اهتمام بمن يعمل بيما يشغلون فقط حيزاً من المساحة الفيزيقية التى نحيا فيها وفى هذا الموقف نميل الى اصدار استجابات مسيطرة (أى فى مستوى قدرتنا وسهلة) .

٢ - التفهم والتقييم :

ذلك ان مجرد التواجد الجسمانى لا يؤثر عادة فى الأداء فالتيسسير أو الكف الاجتماعى يحدثان حينما يصبح الحاضرون مصدراً للتقييم السلبى أو الايجابى وفى دراسات كوتريل سنة ١٩٧٢ إتضح أن الشخص الذى يسمع نفسه قصيدة شعر مع مجموعة ظهرها له ولا تدرى ماذا يعمل وتستمع لموسيقى لا يتأثر أداءه بوجوده معهم .

٣ - تشتت الانتباه والصراع :

ذلك ان وجود الآخرين حول فرد يؤدى مهمة ـ يصبح انتباهه مشتتاً بين المهمة التى يؤديها والناس المتواجد معهم ـ وكذلك المعلومات التى يجمعها مما يسبب له تشتتاً وصراعاً بين التركيز هنا أو هناك ـ لهذا التشتت آثار سلبية ـ حيث يقلل تركيز انتباهنا على المشكلة فاذا انخفض عن الحد الادنى المطلوب ـ فينخفض الأداء ـ ربما تكون المشكلة هنا صعبة ، كما ان له أحياناً آثار ايجابية ذلك ان الصراع المعرفى يزيد مستوى دافعيتنا الى العمل فيكون أكثر حدة لكى نتغلب على آثار التشتت .

(Sanders, 1981, Sanders & Barron, 1975)

Through : Forsych et al., 1987, P. 486.

أى النظريات السابقة أصدق : أجرت هوتزل ماكوس Hozel Makus, 1978 دراسة عن أثر التجمع على الاستجابات المسيطرة وغير

المسيطرة ، حيث طلبت عينة من الافراد أن يقوموا بعمليات بعضها سهل (مسيطرة) وتلقائية وبعضها صعب فى وجود ملاحظين مرة ، ومرة أخرى فى حالة انفراد .

فاكد أن وجهات النظر الثلاثة السابق ذكرها لها جميعاً دورها فى التيسير الاجتماعى .

النظرية	العمليات الوسيطية	المصدر
١ – نظرية تزاحوفك الحث	مجرد وجود الآخرين يزيد الحث	غير متعلم
٢ – نظرية كوتريك فى التقييم	وجود الآخرين يزيد الحث ، فقط حينما يلاحظون ويقيمون الذى يقوم بالعمل	متعلم
٣ – نظرية ساندر التشتت / الصراع	وجود الآخرين يسبب تشتتاً ، صراع الانتباه وزيادة الواقعية .	غير محدد

Through : Forsych et al., 1982, P. 48.

Cattell, N. B. et al., Social Faciliation of dominant responses by the presence of an audience and the mere presence of others Pers Soc., Psychol ? 1968, 9, P. 245 - 250 .

إختلاف تأثير جماعة العمل على سلوك الفرد:

١ – باختلاف شخصية الفرد :

الشخص المعوق – خاصة فى مجال السلوك موضوع الدراسة يختلف تأثير الجماعة على سلوكه – عن تأثيرها على سلوك شخص عادى – وحتى لو كان سلوكاً حركياً أو عقلياً بسيطاً مع وجود الانتباه بين العضو والجماعة فان الجماعة غالباً تمثل معوقاً أمام هذا السلوك – وربما وراء هذا مبررات متعددة منها :

١ – ان تواجد الفرد داخل جماعته – غالباً ما يخفض التوتر عند مستوى لا يقلل من قوة السلوك .

٢ – التقبل الاجتماعى – كدافع ثانوى – الا أنه عام فى جميع المجتمعات مادام هناك أسرة وتنشئة اجتماعية – هذا التقبل يرتبط باشباع الجماعة لحاجات الفرد كما يرتبط بالسلوك المرغوب اجتماعياً الذى يصدره الفرد .

٣ – الشخص العادى – يستطيع اذن أن يصدر أو يحصل من الجماعة على تيسير لعمله واصدار استجابة تكون أفضل كما يمكن أن يصدره الحصول على التقبل الاجتماعى .

٤ – شعور العضو داخل الجماعة إنها تقيم عمله – لا يقلل من ثقته فى أعمال شبه روتينية كالسلوك الحركى أو أعمال عقلية تعود عليها .

٥ – اذا كان العضو معوقاً فى هذا السلوك – يكون تقديره لذاته منخفضاً – ثم يتضخم هذا الشعور فى وسط جماعة – يفترض أنها تقيم السلوك .

هنا يرتفع مستوى التوتر الى حد يعوق السلوك – فيحدث الاضطراب وينخفض الأداء – طبقاً لقانون ويودسون حول العلاقة المنحنية بين التوتر والدافعية وعند قيمة معينة يبدأ السلوك فى الانخفاض والتدهور .

تأكدت هذه الحقيقة فى تجارب عديدة لعل من أقدمها تجربة أجراها ترافيس على ١٠ أفراد مصابين باللجلجة فى الكلام – طبق عليهم اختبارات فى الخداع اللفظى فى حالة انفراد مرة ثم فى حالة تجمع وسط جماعة مرة أخرى – انتهى

الى أن ثمانية منهم يتدهور سلوك التداعى لديهم وتزداد اللجلجة وسط الجماعة عنها وسط العزلة . (عن د، سويف ١٩٧٨ ص ص ٢٧٧ ، ٢٨٠) .

وكما يختلف تأثير جماعة العمل معاً على أداء المعوق عنه على أداء السوى فكذلك يختلف هذا التأثير على أداء المتفوق عنه على أداء الشخص المعوق العادى .

وفى تجربة أجراها أندرسون على مجموعتين من التلاميذ ـ المجموعة الأولى متفوقة الذكاء ١٢٥ - ١٣٠ .

بينما المجموعة الثانية متوسط أو عادية فى الذكاء ١٠٠ - ١٠٥ طلب منهم شطب وأداء عمليات حسابية ، مرة فردى ومرة أخرى جمعى .

إتضح أن الجماعة أدت الى خفض سرعة الأداء لدى الأذكياء بينما إرتفع مستوى الدقة فى الموقف الجمعى عنه فى الفردى .

بينما بالنسبة للتلاميذ العاديين زادت سرعة الأداء وظل مستوى الدقة كما هو أو إنخفض على بعض الاختبارات .

٢ - باختلاف بناء الجماعة :

بمعنى ما اذا كانت الجماعة متجانسة أم غير متجانسة والتجانس هنا قد يكون متجانساً فى متغيرات عديدة : مثل الجنس ـ السن ـ العقيدة أو الرأى أو الاتجاه .... الخ .

كما يمكن تحديد تجانس أو عدم تجانس الجماعة من حيث متغير الجنس أى ما اذا كانت الجماعة اناث فقط أم ذكور فقط ، أم غير متجانسة وتجمع ذكوراً أو اناثاً .

ومن أهم نتائج عدم التجانس على أساس متغير الجنس . ما يسمى بالدافع لتحاشى النجاح وسوف نعود اليه تفصيلاً فى نهاية هذا الفصل .

كذلك من محكات تجانس وعدم تجانس الجماعة ـ العنصر والقومية ـ الدين الخ .

ولقد أجريت أيضاً تجارب عديدة حول هذه المتغيرات ـ واتضح أنه من أهم النتائج التى طرحتها لنا هذه التجارب ما يسمى بالتمييز العنصرى أو التعصب وسوف نعود تفصيلاً فى نهاية هذا الجزء إن شاء الله . ثم هناك التجانس وعدم التجانس فى الرأى أو الحكم على مشكلة مطروحة او الاتجاه والعقيدة والتجارب التى اجريت حول هذا الموضوع ركزت على عدم تجانس الخصوم مع أعضاء الجماعة فى الحكم على مشكلة ما مطروحة ، وانتهت الى ظاهرة المجاراة الانصياع .

وبمراجعة التجارب التى أجريت على هذا الموضوع ـ لم تعثر على تجارب حاولت دراسة تغير تاثير الجماعة على سلوك الفرد فى مجال جماعات العمل معاً ـ بل أن معظم الدراسات هنا ركزت على ما يسمى بأثر ضغط الجماعة على سلوك أعضائها .

ومن هنا نفضل أن نتناولها تحت دائرة المنظور الثانى للتفاعل .

ب – جماعات المواجهة :

يتضح هذا المستوى حينما يقوم عضو ما بعمل ما فى مواجهة الجماعة وتؤثر الجماعة على هذا العمل ، التلميذ يشرح درس أمام زملائه أو خطيب مسجد أو محاضر أو فنان على مسرح .

ومن أوائل التجارب فى هذ المجال :

١ - تجربة مور ١٩١٧

أجريت على ٢٢ فرداً طلب منهم حل مسائل حسابية مبسطة ، ومقسمة الى خمسة أقسام متكافئة من حيث عدد من المسائل والصعوبة .

ويقوم كل فرد من العينة بحل هذه المسائل منفرداً ، ثم يقوم بحلها خمس مرات أخرى ـ كل مرة تحت شرط من الشروط التالية .

وفى كل مرة يكتفى بأن يحل مجموعة واحدة من المجموعات الخمس كما يلى :

الجلسة الأولى : يحل أحد المجموعات تحت تأثير انفعال الغضب .

الجلسة الثانية : يحل أحد المجموعات تحت تأثير انفعال الخوف .

الجلسة الثالثة : يحل أحد المجموعات تحت تأثير الرغبة الجنسية .

الجلسة الرابعة : يحل أحد المجموعات تحت تأثير انفعال التقير .

الجلسة الخامسة : يحل أحد المجموعات تحت تأثير الشعور بالحرج أمام مجموعة من المشاهدين .

كان الخوف والغضب لهما تأثير سلبى مرتفع أدى الى خفض قدرة الافراد على الأداء أكثر مما وهم منفردين .

ثم اتضح أثر سلبى كبير للشعور بالحرج أمام آخرين ـ حيث انخفض أداء أو قدرة الافراد على حل المسائل الحسابية والتى استطاعوا حالياً وهم منفردين أو وهم تحت انفعالات أخرى .

فالشعور بالحرج لتلميذ أما زملائه لا يعتبر معززاً سلبياً بل هو نوع من العقاب الذى يؤدى بشكل واضح الى تدهور التلميذ على العمل داخل الفصل المدرسى ـ أو فى أى مجموعة مدرسية وكذلك بالنسبة لعامل فى مصنع أو فى أى موقع يواجه فيه جماعة ما ، والمواجهة بغض النظر عن نتائجها الايجابية قد تكون لها نتائج سلبية أخرى غير الشعور بالحرج كان تصبح عاملاً من عوامل التشتت وذلك كما اتضح من :

تجربة *Bessin* سنة ۱۹۳۳

حيث أخذ عينة من الافراد منهم لحفظ مقاطع لا معنى لها ـ تحت ثلاثة شروط :

١ – شرط العزلة التامة .

٢ – تحت تأثير مشتتات انتباه آليه (مصباح يضئ . يطفئ أو صوت جرس متقطع .

٣ – تحت تأثير اقتراب الباحث ومشاهدته للأفراد أثناء تادية عملهم بشكل

يسبب تشتتاً لانتباهم .

انتهى الى ما يأتى:

١ - يزداد الحفظ تحت شرط العزلة التامة ـ بالنسبة للذاكرة قصيرة المدى .

٢ - من حيث تذكر المادة المحفوظة ـ بعد ٣ ايام ـ يكون التذكر أفضل لما حفظ تحت تأثير التشتت (سواء آلى أو إجتماعى) .

ويعنى هذا بوضوح أن المدرس ـ حينما حاول أن يمر على تلاميذه أثناء تأديتهم امتحان ما ـ قد يحاولون تذكر مادة مباشرة قرأوها قبل دخول الامتحان مباشرة فان هؤلاء التلاميذ ينمون قدراً كبيراً من هذه المادة ، أو حينما يعطى سؤال للتلاميذ فى نهاية حصة دراسية للتأكد من استيعابهم لهذا الدرس فان عملية مرور المدرس يمثل عائقاً سلبياً أمام التلاميذ .

٣ - دراسة فلويد البورت:

تتناول أثر تواجد الفرد داخل الجماعة على أحكامه وأرائه ـ استخدم البورت منبهات شمية (روائح عطرية) منها ما هو له رائحة جميلة وما له رائحة كريهة .

وقدم الروائح للافراد وهم منعزلون ثم وهم داخل الجماعة وكان على كل فرد أن يحكم على كل رائحة بأخذ الأحكام التالية :

جميلة جداً ـ جميلة ، قبيحة ـ قبيحة جداً .

إتضح أن الفرد يحكم على الرائحة بأنها جميلة جداً ـ أو قبيحة جداً فى موقف الانفراد فاذا اجتمع داخل جماعة انخفض تطرفه فأصبح جميلة ـ بدلاً من جميلة جداً ـ وقبيحة بدلاً من قبيحة جداً .

ومعنى ذلك كما يقرر البورت ان الفرد يميل الى التطرف فى احكامه عندما ينفرد بنفسه بينما يميل الى التوسط فى احكامه عندما يجتمع بالآخرين الذين يؤدون عملاً مشابهاً لعمله (ومع أنه لا يدر شيئاً عن طبيعة أحكامهم) .

وقد تأكدت هذه النتيجة فى تجارب أخرى عديدة أجراها البورت بنفسه على مثيرات مختلفة مثل أوزان ليس لها بطانة وجدانية (عن سويف ١٩٧٨ ـ ص

٢٧٣ ، ص ٢٧٦) .

وانتهى الى ما يسمى بمفهوم " التسوية الاجتماعية " . ومن خلال تجارب جماعات العمل معاً انتهينا الى مفهومين أساسيين من المفاهيم الشائعة فى علم النفس الاجتماعى هما :

التيسير الاجتماعى ، التسوية الاجتماعية .

ويمتد اثر هذين المفهومين الى مستويات التفاعل الاخرى ـ ولا يتقصر وجودهما فقط داخل جماعات العمل معاً أو المواجهة .

دراسة لورنز سنة ١٩٣٣

حاول لورنز أن يدرس جماعات العمل معاً . والانتاج الصناعى فأخذ ثلاث عاملات فى مصنع أحذية وأخضعهن للشروط الأربعة التالية :

١ – تقوم كل واحدة بصنع كل أجزاء الحذاء وهى معقدة ـ والأدوات مبعثرة من الصعب تناولها .

٢ – استمرت كل منهم تعمل منفردة ، ولكن وضعت أدوات العمل بطريقة منظمة .

٣ – طلب الى كل عاملة أن تتخصص فى صنع جزء واحد من الحذاء وأن تعمل طوال اليوم مكرره نفس العمل .

٤ – أعيدت العاملات كل الى منضدة عليها خمس عاملات أخريات ، واستمرت فى انجاز العملية التى كانت تنجزها فى الخطوة الثالثة ولكن ضمن نطاق التعاون مع الاخريات .

اتضح ان العمل التعاونى يفوق الفردى بمقدار حوالى ٤٠ ٪ ويرجع الباحث هذه الزيادة الى ١٧ ٪ لتنظيم الادوات ، ١٣ ٪ لتحويل نشاط العاملة الى شبه آلى ١٠ ٪ نتيجة للانضمام فى موقف العمل معاً ـ أو التعاونى (سويف ١٩٧٨ ، ص ٣١١) .

ثانياً : المنظور الثاني للتفاعل :

حيث يكون مستوى التوتر والتفاعل أو تبادل التنبيهات بين اعضاء الجماعة على مستوى واضح من الوعى والشعور .

وهذا المنظور أكثر ثراء وصعوبة من المنظور الأول ـ ويمكن تقسيمه كذلك الى مستويات نبدأ بأولها .

أ - مجرد التعرف على آراء الأعضاء داخل الجماعة :

والمقصود هنا ـ كيف أن تعرف العضو على رأى زملائه الآخرين بالجماعة حول مشكلة ما يعدل رأيه وسلوكه .

وانتهت معظم الدراسات التى أجريت حول هذا الموضوع الى أن رأى الفرد عادة ما يتعدل بعد تعرفه على رأى الآخرين فى اتجاه رأى الجماعة غالباً . ونادراً ما يتعدل فى اتجاه مضاد لرأى الجماعة .

أن الفرد حينما يعدل رأيه نتيجة لجماعة أو لتعرفه على رأى الجماعة فانه من الصعب أن يعدل رأيه المعدل هذا فيما بعد ـ مما يجعله أشبه باطار مرجعى اجتماعى .

كما اتضح ان التعرف على رأى الآخرين ييسر فى الوصول الى رأى أقرب للحقيقة فيما يختص بطبيعة المشكلة المطروحة .

هناك فروق كبيرة فردية كبيرة فى قابلية الافراد لتعديل رأيهم بعد التعرف على رأى الآخرين خاصة اذا كانت المشكلة المطروحة معروفة للافراد ، بينما كلما كانت المشكلة غير مألوفة وجديدة ـ مثل الحركة الذاتية فى دراسة مظفر شريف قلت الفروق الفردية فى التأثير برأى الجماعة .

ويتأثر الافراد جميعهم تقريباً بشكل يكاد يكون متقارب برأى الجماعة ومن أهم التجارب فى هذا المجال .

١ - دراسة لمونستر برج سنة ١٩١٤

على عينة من الطلبة الجامعيين قام باستخدام مجموعة من البطاقات ـ على

كل بطاقة نقط متناثرة من ٩٢ – ١٠٨ تقدم كل بطاقتين الى كل فرد وهو معتزل عن الجماعة ليحكم أى البطاقتين تحمل عدداً أكبر من النقط ، وهكذا على جميع افراد العينة ـ ثم تقدم البطاقات مرة أخرى بعد ان تعلن احكام المجموعة عليها بحيث يتعرف المفحوص فى الجلسة الثانية على احكام كل مجموعة على البطاقتين اللتين امامه ثم يطلب منه ان يحكم عليهما ـ أي بأن يحدد أى البطاقتين تحمل عدداً أكبر من النقط .

أهم النتائج

١ – ارتفعت نسبة الأحكـام الصحيحة بعد سمـاع رأى أعضاء الجماعة من ٥١ ٪ الى ٧٨ ٪ .

٢ – تبين ان ٤٠ ٪ من الذكور غيروا احكامهم فى مقابل ١٩ ٪ فقط من الاناث .

٢ - دراسة جنس سنة ١٩٣٢

أجرى جنس *Jenness* تجربة توضح أثر هذا المستوى من التفاعل على سلوك التلاميذ ـ كما اوضح اهمية تجانس أو عدم تجانس أعضاء الجماعة أو الفصل المدرسى على حكم التلاميذ من حيث صحة وخطأ هذا الحكم واقترابه أو ابتعاده عن الحقيقة .

فى الجلسة الأولى : أحضر زجاجة كبيرة بها بذر فول ثم عرضها على كل فرد من افراد العينة ليقدر عدد البذور الموجودة فى الزجاجة تقريباً ، وأخذ الباحث هذه الأحكام لكل فرد .

فى الجلسة الثانية : قسم العينة الى أربع عينات فرعية حسب تقديرات كل فرد منهم لعدد بذور الفول فى الزجاجة ـ فى الجلسة الأولى كما يلى .

المجموعة الفرعية الأولى :

تتكون من الافراد ذوى الاحكام المتباعدة ـ أى الذين أحكامهم مختلفة الى حد كبير فى تقديراتهم لعدد البذور فى الزجاجة .

المجموعة الفرعية الثانية :

عدد من افراد العينة الكبيرة تقديراتهم لعدد حبات الفول فى الزجاجة فى الجلسة - متقاربة .

المجموعة الفرعية الثالثة :

مجموعة اختيرت عشوائياً من العينة الكلية .

المجموعة الفرعية الرابعة :

وفى المجموعة الضابطة - اختيرت عشوائياً كذلك .

بالنسبة للمجموعة الأولى :

طلب منهم اعطاء تقديرات لعدد حبات الفول - بعد ان تضع الزجاجة أمامهم وتسمح لهم أن يتناقشوا فيما بينهم .

بالنسبة للمجموعة الثانية :

زجاجة الفول موضوعة أمامهم ويسمح لهم بالمناقشة - ثم يعطون تقديرات لعدد البذور فى الزجاجة .

بالنسبة للمجموعة الثالثة :

سمح لهم أن يتناقشوا فيما بينهم - كما قرئ عليهم تقديرات العينة الكلية (أى التى تتكون من الأربع مجموعات الفرعية) بدون أن نضع أمامهم زجاجة الفول .

المجموعة الرابعة الضابطة :

لم يسمح لهم بأية مناقشة ، وفى النهاية قدم كل منهم تقديراً لعدد البذور الموجودة فى الزجاجة .

أهم النتائج :

وجد تحسناً كبيراً فى تقديرات المجموعة الأولى والثالثة - بينما لم يظهر تحسناً ملحوظاً فى العينة الثانية والرابعة الضابطة ، معنى هذا أن المناقشة بدون

معرفة بالنطاق الذى تتراوح فيه آراء الغير لا فرق فى التأثير بينهما وبين عدم المناقشة .

أن التطرف فى تجانس العينة يضعف من قدرتها على الحكم السليم فالتلاميذ المتوسطون لا تتوقع منهم طالباً ممتازاً – والممتازون – ربما ينتهى بهم الأمر الى التراجع والضعفاء قد يظلوا كذلك بينما الجماعة التي يكون فيها توزيع التلاميذ به قدر معقول من عدم التجانس – فى القدرة على التعلم إنما يساعد وييسر ذلك العملية التعليمية ، نفس الشئ فى جماعات المصنع .

٣ - دراسة مظفر شريف:

استخدم شريف فى دراسة ظاهرة غير مألوفة – هى ظاهرة الحركة الذاتية *Automatic Phenomenon* وهى عبارة عن نقطة مضيئة ثابتة فقط على شاشة فى حجرة مظلمة – وبالرغم من انها ثابتة – الا اننا حينما ندقق فيها النظر تبدو ظاهرياً وكأنها تتحرك فى اتجاه معين او مضاد – احياناً بسرعة واحياناً ببطء – وتقارب هذه الحركة فى مداها من ٢ – ٣٠ سم .

وكان السؤال الذى اراد شريف الاجابة عليه هو :

ما الفرق بين حكم الفرد منفرداً على ظاهرة غير مألوفة وحكمه عليه بعد أن يتأثر بسماع أحكام الآخرين ؟

استخدم ١٠٠ راشد سوى .

عرض هذه النقطة فى الجلسة الأولى على :كل فرد وهو منفرد لمدة ٢ ثانية بعدها يصدر حكمه بمدى الحركة التى شاهدها ، يتكرر العرض الانفرادى على كل فرد ١٠٠ مرة وفى كل مرة يعطى حكماً بمدى الحركة ويحسب شريف متوسط تقديره للحركة خلال الـ ١٠٠ جلسة هذه ثم عرض نفس الظاهرة فى مواقف جماعية فى جماعات فرعية – يعلن فيها كل فرد حكمه على الظاهرة أمام الآخرين .

تأكد من وجود – التسوية الاجتماعية التى أشار اليها فلويد البورت وأسماها شريف بالظاهرة العمقية .

ثم تساءل شريف ماذا يحدث لأحكام الفرد اذا بدأ بادراك الظاهرة من خلال موقف جمعي ثم انتقل بعد ذلك الى موقف انفراد .

اتبع نفس التجربة السابقة ولكن بترتيب معكوس فبدأ بتعويض الافراد الذين لم يشتركوا فى القسم الاول) للموقف الجمعى الفردى هنا لم تظهر الظاهرة العمقية

- واستنتج أن :

أ - ادراك الفرد ظاهرة غير مألوفة فى مجال ليس فيه أى معيار موضوعى يسمح بالمقارنة (الغرفة المظلمة) فانه لا يلبث أن يكون لنفسه اطاراً يتحرك داخله (مدى قريب حول متوسط ثابت - عليه اطار الدلالة .

ب - اذا تكون هذا الاطار فى موقف فردى - ثم تعرض الشخص لمواقف جمعية بها اطر تختلف عن اطاره فانه يغير اطاره الفردى بما يعبر من اطار الجماعة .

جـ - اذا كان الفرد قد بدأ تكوين اطاره من خلال موقف جماعى فان هذا الاطار يظل باقياً لديه عندما ينفرد بنفسه (عن : سويف ١٩٧٥ ، ص ٢٩٥) .

ب - مستوى المناقشة وتبادل التنبيهات:

ويتضمن التعرف على رأى الآخرين ومحاولة تعديل هذه الآراء عن طريق نقدها أو مناقشتها وتوضيح أوجه القصور والنقص أو الصحة والصواب بشكل عمدى أو قصدى .

ويؤثر تركيب الجماعة هنا فى رأى العضو بشكل واضح - خاصة تجانس أو عدم تجانس رأى المجموعة حول المشكلة المطروحة للمناقشة وتهدف هذه التجارب الى التعرف على أثر المناقشة على سلوك الاعضاء ثم التعرف على طبيعة ونمو أو تطوير مراحل المناقشة نفسها داخل الجماعة حول مشكلة ما مطروحة .

١ - تجارب كلاسيكية تقليدية :

تهدف معظم هذه التجارب الى المقارنة بين الاسلوب التقليدى فى التدريس واسلوب المناقشة ومن هذه الدراسات :

دراسة H. E. Jones سنة ١٩٢٣

ركز على دراسة اسلوب الالقاء فى الدرس وانتهى الى انه اسلوب سيئ .

دراسة سبنس وبارثون ـ حيث قارنا بين اسلوب المحاضرة والمناقشة على جماعات صغيرة اتضح ان المناقشة افضل فى الذاكرة طويلة المدى والمحاضرة افضل فى الذاكرة قصيرة المدى وكذلك فى حالة الجماعات كبيرة العدد ١٥٠ طالباً مثلاً .

بينما اوضح لورج *L. Lorge et al, 1958.* الى ان المناقشة الجماعية أفضل فى حل بعض المشكلات الرياضية .

وفى دراسات ثاث *T. W. This* سنة ١٩٢٥ ، زيلنى *L. D. Zeleny* سنة ١٩٢٧ إتضح :

أن الأفراد الذين اشتركوا فى المناقشة الجماعية زادوا على اختبارات الاكتفاء الذاتى ، وكذلك ارتفع مستوى الطموح لديهم بمقارنتهم بجماعة المحاضرة .

كما انتهى زيلنى الى القول بأن من نتائج اسلوب المناقشة زيادة التعاون بين الطالب واستاذه وزيادة التسامح فى تقبل الاختلاف فى الرأى . (سويف ١٩٧٨ ، ص ٣٠٠) .

وقد تأكدت نتائج زيلنى فى دراسات حديثة جداً سوف نعرض لها فى مجال كلامنا عن جماعات التعليم التعاونى ، فى مدارس محاربة التمييز العنصرى .

٢ - دراسات مارجورى شو M. Shaw

استخدمت الباحثة عدداً من المتطوعين من طلاب الجامعة ، وقسمتهم الى نصفين كل نصف يتألف من مجموعات صغيرة ٤ أشخاص إما اناث أو ذكور وبجانب المجموعات هناك عدد آخر من الافراد غير مشتركين فى المجموعات . أجرى جزء من التجربة على النصف الأول من المتوطعين ، بعد اسبوعين أجرى الجزء الثانى من التجربة على النصف الثانى .

كانت المشكلات التى تقدم للجماعة لحلها عبارة عن ألغاز ليس لها الا حل واحد صحيح .

كانت هناك تعليمات للجماعات – وتعليمات أخرى للأفراد الذين يعملون بمفردهم بالنسبة للافراد الذين يعملون منفردين كانت تقدم لكل منهم المشكلات وتطلب حلها وتحديد الزمن المستغرق لحل كل مشكلة .

بالنسبة للجماعت تطلب منهم ان يحلو المشكلات سوياً مع رئيس الجماعة ونعين شخصاً لملاحظة الجماعة وسير التفاعل داخلها ، وتطلب منهم ان يخطروا الشخص المعين لتسجيل ملاحظاته على الجماعة موقف انتهائهم من حل المشكلة والتقدم لحل التالية ، كان الملاحظ يقوم بتسجيل ملاحظاته وسير شكل التفاعل ولا يشترك مع الجماعة فى الحل .

فى الجزء الثانى كانت تطلب من الملاحظ ان يضع علامة يتقدم به اى عضو بحيث يمكن حصر عدد الاقتراحات ، وان يحدد ما اذا كان – الاقتراح قبل أو رفض .

أهم النتائج

لم يقدم الافراد المنعزلون سوى خمسة حلول صائبة من بين ٦٣ إمكانية حل بينما قدمت الجماعات ثمانية حلول صحيحة من بين ١٥ إمكانية حل صحيح .

أى أن نسبة التوفيق فى حلول الافراد لم يتجاوز ٧,٩ ٪ وحلول الجماعات ٥٣ ٪ تبين ان الافراد يقتربون من الحل الصحيح لكنهم لا يصلون اليه بينما الجماعة فانها تصل الى الحل بمجرد ان تقترب منه .

نفس النتائج ظهرت فى الجزء الثانى من التجربة ، كما اتضح ان جماعات المناقشة تستغرق زمناً أقل مما يستغرقه الافراد فى الوصول الى الحل .

ثالثاً: المنظور الثالث للتفاعل

يحدث هذا المستوى بشكل شائع – بين اعضـــاء الجماعـات الاجتماعيـة (الطبيعية) أو المستديمة بالاسرة – وزملاء العمل . الخ .

وفى هذا المستوى يمر او ينتقل العضو داخل الجماعة بين مستويات التفاعل جميعاً فهو مرة يعمل مع جماعة ، وهو احياناً يواجهها - ومرة اخرى - يتعرف على رأى أعضائها ومرة اخرى يناقشها ... الخ .

ونتيجة لمعايشته للجماعة نجد ان اى مستوى من هذه المستويات تكون اكثر عصبية وثراء عنها فى الجماعات السابق ذكرها .

ومن الشروط التى تؤثر فى تشكيل الجماعة سلوك الفرد - قيم ومعايير وقواعد الجماعة - تركيب الجماعة - قدرة الجماعة على اشباع حاجات اعضائها ثم شخصية العضو ودوره أو مركزه داخل الجماعة - كذلك الخلفية أو الأطر الاجتماعية لمجتمعه الاكبر التى سبق ان اكتسبها الفرد والتى يمكن ان نطلق عليها الفروق الثقافية ، مثل الفرق بين الامريكين - المصريين - النرويجيين اليابانيين الاجتماعية لكل منهم .

بين اهم المظاهر التى تطرأ على سلوك الافراد داخل هذه الجماعات ما يسمى بالمجاراه او الانصياع وهو تغير اساس سلوك الفرد من مخالفة الى مطابقة .

وتعنى ان الفرد المخالف لرأى أو قيم الجماعة - ينتهى فى الغالب أخيراً أو تحت ضغط الجماعة - الى مجاراة الجماعة ومطابقة سلوكه مع سلوكها .

أ- ضغوط الجماعة والمجاراه

١ - دراسة سولوين أش Asch (**١٩٥١ ، ٥٢ ، ٥٥ ، ٥٦**)

Through Cozby, 1983, P. 362, Nunn. 1966, 552

(د. السيد خيرى - والزيادى ١٩٧١ / ١٩٧٢ ، ص ٥٦)

طبق أش هذه التجربة فى المعمل فى مواقف متكررة بشكل مستمر خلال السنوات السابق ذكرها .

وحينما يأتى المفحوصون الى المعمل فانهم يجلسون مع ٧ طلاب آخرين متعاونين مع الباحث ويقوم المجرب بوضع بطاقتين فى المجال البصرى للاعضاء

البطاقة على اليسار عليها خط رأسى ، وهو الخط ـ المعيارى ـ بينما البطاقة التى على اليمين عليها ثلاث خطوط مختلفة الاطوال ومهمة الشخص هنا ان يحدد أى هذه الخطوط الثلاثة الخط المعيارى ويذكر كل فرد من اعضاء الجماعة الثمانية الخط الذى يراه مساوياً للخط المعيارى ، وتكرر هذه المحاولة ١٨ مرة .

فى المحاولات الست الاولى يعطى كل فرد ما يراه أنه استجابة صحيحة بينما فى المحاولات الـ ١٢ الباقية ـ يتفق الـ ٧ أعضاء مع تعليمات من المجرب ان يعطوا اجابة جماعية خاطئة أمام العضو الثامن وهو المفحوص وأحياناً أخرى يعطوا اجابات صحيحة .

كما استخدم جماعات ضابطة ـ تحت شروط الجماعات التجريبية غير أن كل مفحوص يكتب اجاباته تحريرياً بدون ان يعرف أى عضو رأى الآخر ، ومن أمثلة الخطوط التى كانت تستخدم :

فى المحاولة الأولى : كان طول الخط المعيارى ١٠ بوصة وخطوط المقارنة الثلاث طولها ٨,٧٥ بوصة ـ ١٠ بوصة ـ ٨ بوصة على التوالى .

وخلال المحاولات الثمانيـة عشر كانت تتغير أطوال الخطوط المعيارية والمقارنة .

من أهم النتائج :

١ - ارتفاع التوتر والقلق عند افراد المجموعة التجريبية ـ وقرر كثير منهم بأن التجربة متعبة ومشتتة للتفكير .

٢ - ٣٧ ٪ من المجموعة التجريبية غيروا رأيهم واختاروا الحل الجماعى بالرغم من أن رأى الجماعة كان خاطئاً .

٣ - كانت نسبة الاخطاء عند العينة الضابطة هو ٠,٨ خطأ فقط بينما نسبة الخطأ في العينة التجريبية إرتفع الى ٣,٨٤ .

٤ - أفراد العينة التجريبية الذين لم يجاروا رأى الجماعة وتمسكوا برأيهم إرتفع لديهم مستوى القلق والتوتر ـ وعادة كانوا يقارنون أحكامهم بأحكام أعضاء الجماعة ـ الا انهم فى النهاية ظلوا متمسكين برأيهم > أى أن ضغوط

الجماعة ـ حتى لو كانت جماعة موقفية مثل جماعات المعمل تدفع الاعضاء المخالفين الى مجاراة الجماعة ـ حتى فى مشاكل ملموسة موضوعية والحقيقة فيها تكون واضحة ـ ولكن يحدث لوو كانت المشكلة غير موضوعية أى مشاكل اجتماعية معقدة وغامضة .

٢ - دراسة كريتشفيلد سنة ١٩٥٥

ويرى كورناى وبيرلمان أن أى موقف يزيد اعتماد العضو على الجماعة كمصدر لمعلومة يحتاجها العضو . يزيد من ميل الفرد الى مجاراه الجماعة أو حكم الأغلبية .

ومن هنا كان من الصعب على الفرد أن يصدر أو يبدى رأياً وكلما كانت الاجابة الصادقة غامضة غير واضحة كلما اعتمد الافراد على حكم الاغلبية لتشكيل حكمهم . *Through Cozby et al, 1983, P. 365* . ولقد انتهت تجربة كريتشفيلد الى ما يؤكد النتائج السابقة ، وقد أجراها سنة ١٩٥٤ سنة ١٩٦٠ ، سنة ١٩٥٥ .

أخذ ١٠٠ طالب بجامعة كاليفورنيا وقسمهم الى مجموعات كل مجموعة من ٥ أفراد يجلسون فى (كبائن) بينهم حواجز بحيث لا يرى أحدهم الآخر ولا يسمعه أمام كل منهم لوحة عليها مفاتيح ولمبات كهربائية ذات الوان يستخدمها الفرد للاجابة على بعض الفقرات التى تعرض أمامه على شاشة صغيرة اعطيت كل كابينة رمزاً معيناً وليكن حرفاً بحيث يرمز للكبائن الخمسة على التوالى أ ، ب ، جـ ، د ، هـ .

وكان الباحث يطلب من المفحوصين الخمسة الاجابة على الفقرة المعروضة امامهم فى وقت واحد ولا يسمح لأى منهم يتحدث مع الآخر .

ولكى يستجيب المفحوص ـ بعد ان يقرأ الفقرة أو السؤال على الشاشة ـ عليه ان ينظر الى اللوحة المضيئة أمامه والتى عليها أرقام زملائه أ ، ب ، جـ ، د ، هـ .

فيجد تحت كل منها اجابات الآخرين ـ حيث أخبر ان اجابة كل شخص

سترسل للآخرين من خلال هذه اللوحة المضيئة بحيث يتعرف على رأى زملائه قبل أن يجيب .

وفى الحقيقة فلم تكن هناك أى صلة بينهم - وحيث ان هذه اللوحة تتصل بحجرة المجرب وهو الذى يتحكم فى الاشارات التي يرسلها خلالها الى كل مفحوص بينما يتوهم المفحوص انها اجابات زملائه .

كانت هناك فقرات عادية ، يعطى المجرب اجبات صحيحة لها - ويرسلها امام المفحوصين على انها صادرة كاجابات لزملائهم الاربعة الآخرين .

وكانت هناك فقرات حرجة وهى التى يريد المجرب فيها ان يتعرف على تأثير ضغط الجماعة على الآخرين - بحيث يتوهم كل فرد من الاربعة الآخرين اعطوا استجابة واحدة للفقرة المعروضة وهذه الاجابات كانت بعيدة تماماً عن الصواب .

وجرب هذه التجربة على عدد من رجال الاعمال والعسكريين - حتى - بلغ عدد من أجريت عليهم ٦٠٠ شخصاً .

ومن أهم النتائج

١ - ظهر عند معظم الافراد قدراً متفاوتاً من المجاراه ، فمثلاً كانت هناك فقرة يعرض فيها شكلين (دائرة ، نجمة) ويطلب من المفحوص أن ينكر أيهما أكبر وكان واضحاً تماماً أن الدائرة أكبر بحوالى الثلث ، ولكن فى عينة حوالى ٥٠ شخصاً من الضباط اتفق ٤٦ ٪ منهم على الرأى الخاطئ للجماعة (والذى كان فى الحقيقة رأى المجرب) بأن النجمة أكبر من الدائرة .

٢ - عندما اختبر الباحث مجموعة من الضباط فرادى وعرض عليهم فقرة تقول اشك فى قدرتى على القيادة .

لم يجب أى منهم بالايجاب .

عندما أعيد اختبارهم تحت ضغط اجتماعى - وافق ٣٧ ٪ منهم على العبارة .

٣ - فى عينة الجامعيين عندما عرض عليهم عبارة تقول " أحيانا تكون الكلمة الحرة ضارة " .

فى حالة الانفراد وافق ١٩ ٪ منهم فقط على العبارة عندما اعيد اختبارهم تحت الشروط التجريبية لهذه التجربة ، وتوهم المفحوصون ان معظم الافراد يوافقون عليها ، وافق ٥٨ ٪ منهم على هذه العبارة .

٤ – تأكد أنه كلما كانت المشكلة غامضة ومن الصعب الوصول الى اجابة حاسمة لها كانت نسبة المجاراه مرتفعة بعكس كلما كانت المشكلة بسيطة ومحددة وواضحة وقد وجد كولمان ن معامل الارتباط بين صعوبة المشكلة المطروحة وغموضها وبين الميل للتطبيق مع الجماعة ٨٩, .

ويتضح أن خضوع الفرد – فى الفقرات الغامضة لرأى الجماعة يعكس عدم التأكد من معارفه ومشاعره بينما عدم انصياعه يعكس تأكد .

ويجب أن نوضح أنه ليس بالضرورة أن يكون رأى الجماعة هو رأيها الحقيقي بل يمكن أن نزيف هذا الرأى للمفحوصين ، وبالرغم من ذلك تحصل على نفس النتيجة خاصة اذا رفعنا من مستوى غموض المشكلة وأحطناها بهالة من الغموض والتعقيد وحرصنا على زيادة عدم ثقة الفرد فى قراراته أو آرائه – هنا يمكن أن نتدخل لنوهم برأى الجماعة لنضمن بالتالى أن يعطنا الرأى الذى نريد وقد أجرى كرتشفيلد دراسة حول العلاقة بين مستوى التأكد والميل للمجاراه وكانت النتيجة .

١ – تأكد مرتفع (٤ ، ٥ درجات) مجاراه وانصياع ١٥ ٪

٢ – تأكد متوسط (٢ ، ٣ درجات) مجاراه وانصياع ٢٤ ٪

٣ – تأكد (صفر أو درجة واحدة) مجاراه وانصياع ٣٦ ٪

(حسن على حسن ١٩٨٢) (سيد خير والزيادى ١٩٧٢/٧١ ، ص ٣٦٠) .

(Crutchfield, 1970, P. 187) (Cozby, 1983, P. 365)

ومن الواضح أنه من السهل اذن ان نكون الرأى الذى نريده عند الآخرين فما علينا الا ان نزيد المشكلة غموضاً ويزداد الغموض باستبعاد أى معلومة موضوعية – سالبة أو موجبة عن المشكلة ثم نأخذ الرأى الذى نريد ونعرضه على الشخص المطلوب أن يتبنى هذا الرأى على أنه رأى الآخرين ثم أن نمنع أى رأى

معارض خاصة اذا كان رأياً يتفق مع الرأى السابق لهذا الشخص والذى يريد أن نحل محله رأينا هذا .

ذلك أن مجرد أى سند خارجى لرأى الفرد ضد رأى الجماعة يساعده على التمسك برأيه ومقاومة ضغوط الجماعة أو ما يتوهم أنه ضغط الجماعة .

ففى دراسة سولومون آش السابقة ـ اعاد نفس التجربة الا أنه كان يدخل شخصاً آخر مع المفحوص والمطلوب من هذا الشخص أن يوافق على رأى المفحوص حتى لو كان معارضاً لرأى الجماعة هنا انخفضت المجاراه الى مستوى عادى تماماً .

ب - الجماعة الموقفية والجماعة المرجعية

والمقصود بالجماعة الموقفية هنا ـ جماعة المعمل ـ حتى لو كانت تتكون من مجرد المجرب ، بينما الجماعة المرجعية هى تلك الجماعة أو المجتمع الأسرى أو القومى الذى ينتمى اليه الفرد ويخضع لاساليب تنشئته الاجتماعية .

وبالرغم من تأكد مجاراه الافراد للجماعة ، الا ان هناك دراسات أخرى أوضحت ان اختلاف الجماعات المرجعية للمفحوصين تؤدى الى اختلاف كيفية استجابات الافراد للجماعات الموقفية .

وتستطيع نظرياً ـ أن نفترض بأن كل جماعة تعلم اعضاءها سلوك المجاراة لقيم ومعايير تلك الجماعة ـ ومن هنا كان الدافع للتقبل الاجتماعى بالرغم من انه ثانوى ومتعلم عاماً فى جميع الجامعات .

والفروق بين استجابات المجاراه الى الجماعات المرجعية لا ترجع الى فروق بين الجماعات بقدر ما ترجع الى فروق فى بناء الشخصية ثم فى مدى غموض او وضوح المشكلة المطروحة التى يدور حولها سلوك الانصياع .

بينما الفروق بين استجابات المجاراه لجماعات العمل او الجماعات الموقفية عامة يرجع اساساً الى الفروق بين الجماعات المرجعية خاصة الجماعات القومية ، حيث تختلف أساليب التنشئة الاجتماعية فهناك جماعات تنشئ أعضاءها على مجاراه وطاعة الجماعات وأخرى تنشئها على المخالفة وأخرى على

الاستقلالية ... الخ

أى أن ردود افعال الافراد لسلوك او رأى جمعى لجماعة ما انما يتوقف فى جز منه على الاطر التى سبق واكتسبها من جماعته المرجعية وقد تأكد ذلك فى دراسات عديدة منها :

دراسة ستانلى ميلجرام سنة ١٩٧٧

استخدم معاوناً له ثم المفحوص بطلب من المفحوص أن يقوم بالتعليم المعاون بعض الفقرات ويمتحنه فى هذه الفقرات وكلما أخطأ يعطيه صدمة كهربائية مختلفة الشدة من ١٥ الى ٤٥٠ فولتاً .

كان المعاون يجلس فى حجرة على كرسى مربوط بيده توصيلة لسلك كهربائى يمتد منه ليصل الى حجرة أخرى ملحقة يفصل بينهما وبين الحجرة التى بها المعاون حائط زجاجى ويستطع المفحوص الذى يقوم بتعليم المعاون فقرات معينة ان يعطى المعاون صدمات كهربائية مختلفة الشدة كما سبق ان اشرنا .

كان المعاون يتأوه ويتألم كلما أخذ صدمة كهربائية ويزيد تألمه وألمه كلما زادت شدة الفولت كما ان المفحوص كان يراجع نفسه ويتوقف خشية ان يضر المتعلم هذا الا ان المجرب كان يطالب بالاستمرار فى اعطاء الصدمة الكهربائية .

وهنا نحب ان نشير الى ان المعاون لم يصله اى صدمة كهربائية وانما كان يتأوه تبعاً لتعليمات متفق عليها مع المجرب دون ان نشعر المفحوص بهذا ، كررت هذه التجربة على افراد من مهن وجنسيات مختلفة وكان من اهم نتائجها ان الاغلبية خضعت لاوامر السلطة حيث استمر ما يقرب من ٦٢ ٪ من المفحوصين فى توجيه الصدمات .

وبالرغم من الاحتجاجات النظرية حتى حدها الاقصى وهو ٤٥٠ فولتاً (عبد السلام الشيخ ١٩٨٥ ، مذكرات مناهج البحث الجزء الثالث ــ عبد الستار ابراهيم ــ فبراير ١٩٨٥ ــ عالم المعرفة ص ١٧٥) .

ومن اهم النتائج التى تهمنا فى تجربة ميلجرام هنا انه انتهى الى ان النرويجيين اكثر انصياعاً لأوامر السلطة من الفرنسيين *(Cozby, 1983, P.*

واتضح فى كل تجاربه تقريباً ان نسبة تصل الى ٣٥ ٪ من المفحوصين رفضوا طـــاعة السلـطة (المجرب هنا) عند نقطة معينة حينما كانت الضحية (المعاون) فى حجرة أخرى مجاورة وحينما أجريت التجربة والضحية فى نفس حجرة (المفحوص) وجد حوالى ٦٠ ٪ تحدوا تعليمات المجرب قبل الوصول للشدة القصوى وحين طلب من المفحوص ان يقف بجانب الضحية ليتأكد من وجود يده على القطب الكهربائى المدخل للصدمة فان ٧٠ ٪ رفضوا اكمال التجربة .

وفى دراسة بألمانيا الغربية سنة ١٩٧١ أجراها مانتل *(Mantell D. M.)* وأخرى بأمريكا أجراها *Tilker. H. A.* سنة ١٩٧٠ . إتضح أن كثيراً من الناس يبتعدون عن ايقاع الاذى بالآخرين اذا عرفوا انهم سيكونون مسئولين عن هذا ومن هنا وجد ٧ ٪ فقط من عينة المانيا الغربية هم الذين استمروا فى اعطاء الصدمة فى مقابل ٨٥ ٪ استمروا فى اعطاء الصدمة حينما اخبروا انهم غير مسئولين أى أنه من الصعب طاعة السلطة حينما نرى نتائج سلبية لهذه الطاعة الا اذا كان هناك احتقار كبير للضحية واحترام اكبر للسلطة ولكن المجرب او الباحث هنا لم يفطن الى دور الجماعة المرجعية هل لو اصبح المجرب السلطة هنا هو نفسه الجماعة المرجعية هل كان المفحوص سيتردد فى طاعة اوامره واعطاء الصدمة كاملة الى الضحية ـ نظن ان القتل لأخذ الثار بالوجه القبلى وقتل الانثى أختاً أو بنتاً ـ عند بعض قرى الريف ـ مدارة للشرف ـ ليس الا طاعة عمياء للسلطة ـ تمضى الى نهايتها لأن السلطة هى الجماعة المرجعية ، ولو استطعنا ان نرفع عن هذه الجماعات صفة الجماعة المرجعية ـ عن هذا القاتل لما قتل ـ ولو استطعنا ان نضفى على جماعة أخرى صفة الجماعة المرجعية تضمن قدرة الجماعة على التحكم فى سلوك العضو .

وفى سنة ١٩٧٠ أجرى فراجير *Frager* تجربة على نمط دراسات سولوسون آش ، واكتشف ظاهرة هامة عند الطلاب اليابانيين والتى لم يسبق ان ظهرت عند الطلاب الامريكيين فبعد ان تعرض اليابانيون لمحاولات اولية اعطى اغلبية الافراد

منها احكاماً خاطئة ، ففى المحاولات التالية ـ تبادل اليابانيون نفس الموقف فى مواجهة الجماعة او الاغلبية فحينما كانت الاغبية او الجماعة تعطى احكاماً صادقة او صحيحة على المشكلة المطروحة وجد ان اليابانيين يتعمدون ان يعطوا اجابات مخالفة للاغلبية حول الجماعات حتى لو كانت خاطئة عن عمد وتقصير) . *Ibid, 397*)

وفى دراسة كاندل ولسر *Kandel & Lesser* سأل فيها طلاب بالمرحلة التعليمية العليا المتوسطة عن طموحاتهم وحسب معامل الارتباط بينها وبين طموحات زملائهم .

كجماعة موقفية ـ وطموحات الامهات كجماعة تلقائية مستديمة ـ وجد ان القيم واتجاهات الام السيادة فكانت العلاقة بين قيم هؤلاء المراهقين أمهاتهم ٤٩ ٪ ، بينما بينها وبين اصدقائهم ٢١ ٪ (عبد السلام الشيخ ١٩٨٥ ، ص ٢١٨) .

ومن المعروف انه من الصعب على المدارس ان تعدل فى الاتجاهات الاساسية للتلميذ التى تعلمها من خلال الاسرة .

جـ ـ مواقف الخوف والانصياع

انتهينا من دراسات سابقة الى أنه كلما كانت المشكلة المطروحة غير محددة او غامضة كلما زاد سلوك الانصياع والطاعة العمياء ـ خاصة اذا لم يكن هناك سند ولو واهن يستند اليه المفحوص او العضو مخالفة الجماعة .

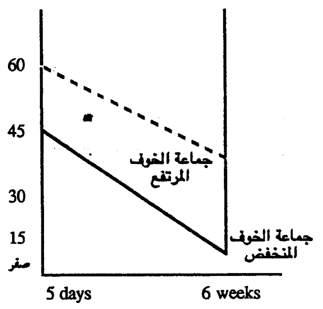
كما ان التهديد بحرمان الفرد من عضوية الجماعة ـ خاصة اذا كان اختار بنفسه الانضمام اليها يزيد من سلوك الانصياع ـ او التهديد بحرمانه من مركز اجتماعى او قيادى داخل الجماعة .

واستخدام وايقاع العقاب ـ لزيادة سلوك الانصياع امر شائع فى الجماعات المتخلفة ـ وهو كما يرى شريف يؤدى الى زيادة سلوك الانصياع وسلوك الانصياع فى الحقيقة يرتبط بانخفاض حرية الاختيار ـ وتصبح قيم الجماعة ، آرائها مسيطرة وأكثر أهمية ـ ويصبح الاعضاء حساسين تماماً لما يتصل بهذه

القيم وهنا تتسع دائرة السلوك المرفوض وتضيق دائرة السلوك المعقول ، أى أن حرية اختيار السلوك المقبول يكون ضيقة بينما حرية رفض السلوك غير المقبول تكون واسعة *Cozby et al 1983. P. 394.*

وتستخدم درجة معينة من الخوف فى تغيير اتجاهات الافراد ـ وفى دراسة اجراها روجرز ونيوبورن *Rogers & Newborn* سنة ١٩٧٦ قارنا فيها بين اثر الخوف الشديد والخوف البسيط فى تغيير اتجاهات الافراد نحو صحة الاسنان .

احدى المجموعات عرض عليها نماذج مخيفة لأسنان متاكلة ولثة مريضة المجموعة الأخرى رأت صوراً أقل رعباً من النماذج السابقة مثل اسنان بلاستيك كروت او صوراً عادية .



أظهرت المجموعة الأولى رغبة كبيرة لتغيير طريقة المحافظة على الاسنان عن المجموعة الثانية وبالمتابعة بعد ٥ أيام ثم بعد ست أسابيع من التجربة وجد انهم فعلاً ظلوا اكثر اهتماماً بأسنانهم ، وبالطبع يجب الا يكون الخوف مرتفعاً جداً كما يجب ان نقدم لهم فرصة لتحاشى الخوف واسبابه .

(Through : Sarason et al., 1982, P. 569 - 570)

د - المخالفة واتجاه الجماعة نحو المخالفين

حينما يحدث خلاف بين سلوك اعضاء الجماعة وسلوك عضو ما ان يعدل الفرد سلوكه وهذا هو الشائع وحينئذ يقبل كعضو عادى داخل الجماعة واما ان يظل متمسكاً بموقفه بالرغم من معارضة الجماعة سلوكه ـ وهذا غير شائع ويحدث تحت شروط معينة سوف نذكرها فيما بعد ولكن ماذا تفعل الجماعة لمثل هؤلاء الافراد .

تغير فى صحة الاسنان

حينما تكون المخالفة لقيمة جوهرية من قيم الجماعة فان هذا قد يدفع الجماعة الى طرد الفرد من داخل الجماعة تماماً وقد ينتهى الامر بتصفيته جسدياً خاصة اذا كانت الجماعة مرجعية .

حينما تكون المخالفة لرأى ما فان الجماعة تحاول ان تكسب هذا المخالف الى رأيها تركز عليه قنواتها المختلفة فى محاولة لتعديل فكره قبل ان يتحول الى سلوك أدائى وما قد يعقبه من عقاب جمعى قد يصل الى التصفية الجسدية .

واذا أصر العضو على رأيه هنا نجد ان الجماعة قد تهمله خاصة اذا كان رأى لا يترتب بقيمة جوهرية وقد تأكد ذلك من خلال تجارب عديدة نذكر منها تشانشتير *Schachter* سنة ١٩٥١ م .

استخدم عدد من مجموعات المناقشة تدور حول ما يجب عمله مع حالة تخلف وادخل مع كل جماعة عضو (معاون) للباحث يتفق معه أن يقوم بدور معين فالأول فى الجماعة الأولى عليه ان يساير الجماعة فى رأيها والآخر فى الجماعة الثانية يخالف الجماعة أولاً من خلال المناقشة يعدل رأيه ليتفق مع رأى الجماعة وثالث فى الجماعة الثالثة يبدأ مخالف رأى الجماعة ويظل مخالفاً .

(Through : Forsyth. D., 1987, P. 438)

من أهم النتائج

المخالفة
(معظم الجماعات)

كراهية المخالف ـ فى
الجماعة المتلاحمة

الموافق
المنزلق

صفر

٥ - ١٥　　١٥ - ٢٥　　٢٥ - ٣٥　　٣٤ - ٤٥

الفترات الزمنية التى كانت تقسم على أساسها كل جلسة مناقشة
(١٠ دقائق لكل فترة)

(Through : forsyth, R. D. 1987., P. 439)

يتضح أن مقدار اتصال الجماعة بالموافق *mode* يزداد باستمرار زيادة طفيفة ، بينما يقل الاتصال مع المنزلق (الذى كان يخالف الجماعة ثم تبنى رأيها فى النهاية) . بينما يتوجه معظم الاتصالات نحو المخالف طول فترات الجلسة فيما عدا الجلسة فيما عدا داخل الجماعات المتلاحمة التى تعمل فى مهام مناسبة حيث يزداد كراهيتها ورفضها للمخالف .

معنى هذا:

١ - أن الجماعة وجهت اهتمامها منذ البداية نحو المخالفين فى محاولة منها لتعديل رأيهم .

٢ - الشخص الذى كان مخالف ثم تبنى رأى الجماعة قبل عضواً بالجماعة واحتل أحد المراكز القيادية .

٣ - العضو الذى بدأ مخالفاً واستمر على مخالفته رغم محاولة الجماعة تعديل رأيه استبعدته الجماعة فى صور متعددة مثل ٧٥ ٪ من الجماعة توقفوا عن الاتصال به ـ ثم أهمل من الجماعة .

تجاهل مساهماته فى الحلول التي يفترضها ثم عدم الاهتمام بالاجابة على اسئلته التى يطرحها وقد اتضح البند رقم (١) فى هذه الدراسة من خلال دراسات أخرى منها دراسة *Levine, Saxand Harris, 1970* حيث إتضح أن المخالفين الذين يبدون اقتناعاً برأى الجماعة ويعد لون رأيهم بما يطابق رأى الجماعة يمثلون مراكز جذب داخل الجماعة كما ان اتجاه العضو داخل الجماعة يمثل أمراً هاماً وعادة يكون أول ـ انطباع هام جداً للجماعة فالعضو الذى يبدى مخالفته للجماعة بمجرد انضمامه اليها ـ يعكس اتجاهاً مسبقاً سلبياً للجماعة وقد اوضحت دراسة *Wahrmanaud Pugh, 1974* أن هذا الشخص حتى لو انتهى الى مجاراه الجماعة فانه لا يستعيد مركزه بل يظل باقياً فى موضع شك وعدم ثقة من الجماعة . *Through. Cozby et al. 1983, P. 395* .

وأوضح هولاندر أن المخالفين منذ البداية للنهاية لرأي الجماعة ـ بدون أن

يكون لهم مركز ممتازاً داخل الجماعة ـ يتعرض لرفض وضغط الاغلبية ، كما أن المجاراه المبكرة لرأي وسلوك الاغلبية قد تؤدى الى اضطراب وجدانى ـ غير ان هذه المجاراه اذا بدت فى شكل مقاومة الفرد منذ البداية مع الجماعة فانه يثرى الجماعة أكثر من الذى انحرف عن معاييرها منذ البداية حيث ترفضه الاغلبية ولا تتسامح (*Through : Forsyth, 1987. P. 448*) .

هـ ـ الانصياع بدون ضغط

حينما يعدل الفرد سلوكه أو رأيه ليجارى الجماعة أو يخضع وينصاع لها ـ فان هذا الأمر قد يتم من حيث السلوك الخارجى بينما قد يظل وجدانياً متمسكاً برأيه السابق ، غير أن هاك أساليب أخرى يمكن من خلالها تعديل سلوك العضو بما يتفق مع رأى الجماعة ويكون هذا التعديل جوهرياً ـ بمعنى أنه تعديل يمتد الى السلوك الخارجى كما يغطى الاعتقاد الداخلى للفرد ، ولابد ان تخلو هذه الاساليب من مظاهر ضغط الجماعة سواء على الفرد او الاقلية المطلوب انصياعها ومجاراتها للاغلبية .

وتتضمن هذه الاساليب ثلاث تكنيكات تخلو تماماً من مظاهر الضغط الاجتماعى هى :

١ - **أول خطوة الى الطريق** Foot in Door	يقسم الشخص أو الأقلية الهدف المرغوب تعديله الى مراتب المرتبة الأولى تمثل طلباً بسيطاً يكون على ثقة فى أن الآخرين أو الآخر سوف يوافق عليه وفى المرة الثانية يطلب منه الطلب الأكبر .	كأن نطلب من تلميذ وضع باقة من الزهور على مكتبه وتنظيمه وبعد أن يوافق يطلب منه الجلوس على المكتب والمذاكرة مثلاً

٢- المواجهة المباشرة Door in the Face .	يقوم على المثل الشعبى القائل " تمسك بالباطل حتى تحصل على الحق " ويعنى أن نطلب من الشخص طلباً كبيراً من الصعب تحقيقه وعادة يرفض ، هنا نطلب منه طلباً أصغر هو المرغوب تنفيذه وعادة ينفذه .	كأن تسأل صديقك أن يعيرك سيارته لتصل بها الى منزلك ، فاذا رفض تسأله أن يوصلك بسيارته الى منزلك .
٣- تأجيل الآثار الجانبية للتعديل	وهو ألا نذكر كل تكاليف الطلب والآثار الجانبية كلها تدريجياً بعد أن يوافق عليه الآخر .	كأن يركب معك شخص بسيارتك لتوصيله الى منزله فى طريقك وفى الطريق تكتشف منه أنه يسكن على بعد ١٥ كجم متر من منزلك مثلاً .

Through : Forsyth. D. 1987, P. 459.

بل أن الأقلية تحت شروط معينة سوف نعرض لها يمكن أن تستخدم هذه التكنيكات لتعديل رأى الأغلبية .

ونعرض هنا تفصيلاً لبعض التجارب التى أجريت على أهم هذه التكنيكات وهى :

١ - اسلوب اول خطوة

من أهم من قام باكتشاف خصائص هذا التكتيك هو فريدمان وفريزر سنة ١٩٧٢ ويقوم هذا التكتيك على مبدأ أن تأخذ بوصة أولاً وسوف يتنازل الآخرون لك بعد ذلك عن ميل وقد استخدمه الكوريون والنازيون فى عمليات المخ .

وكانت أول دراسة فى هذا المجال لدوتش وجيرارد سنة ١٩٥٥ إستخدم فيها مجموعتين من المفحوصين يقدم فيها أحكام خاطئة ويرى مدى مجاراه الجماعة لها ، وجد أن الجماعة التى ظهر مجاراه لأحكام بسيطة من البداية كانت أكثر إنصياعاً ومجاراه من الجماعة الأخرى *Kendler & Kendler, 1971, P. 405 - 406* .

وقد أجرى فريدمان فريزر تجربتين فى هذا السياق .

التجربة الأولى:

العينة ١٥٦ ربة منزل من ولاية كاليفورنيا - اختزن عشوائياً من دليل التليفون - قسموا الى اربع مجموعات كل مجموعة تتكون من ٣٦ انثى + ١٢ مفحوصة تم اضافتهن ولم تخضع استجاباتهن ضمن تحليلات العينة الاساسية :

١ - كان الباحث يتصل تلفونياً بأعضاء العينة الأولى ويقدم نفسه - على أنه ينتمى لهيئة خاصة بدراسة السلع الشائع استعمالها بمطابخ المنازل ويقول نحن نتصل بك الآن لنسألك اذا كان من الممكن أن تجيب على عدد من الأسئلة حول السلع التى تستخدمينها فى مطبخك فهل أنت موافقة ؟

واذا وافقت السيدة تقدم لها الأسئلة التى لها علاقة بمنتجات المنزل - كالصابون مثلاً وتسمى هذه المجموعة بمجموعة الموافقة / الأداء .

٢ - وبالنسبة للمجموعة الثانية كانت تتم الاجراءات السابقة فيما عدا أنه حينما توافق ربه البيت على الاجابة على الأسئلة - يشكرها الباحث ويخرج بدون أن يقدم لها الأسئلة وتسمى جماعة الموافقة فقط *Agree - only* .

٣ - بالنسبة للمجموعة الثالثة - تتبع نفس الاجراءات - فيما عدا أن

الباحث لا يأخذ أية موافقة بالاجابة على أسئلته ولا يقدم أى من هذه الأسئلة ـ وتسمى مجموعة الالفه ، بعد ذلك كان يتم تقديم الطلب الكبير لجميع العينات وهو عبارة عن أنه من ٥ - ٦ ذكور موظفين فى الهيئة التى بها الباحث يذهبون الى المنزل لمدة ساعتين لمسح السلع المستخدمة فى المطبخ .

من أهم النتائج

كل الذين لم يوافقوا على الاستجابة للطلب الأول ـ وهو الاجابة على الأسئلة ـ لم يوافقوا على الطلب الثانى ـ وهو زيارة ٥ - ٦ باحثين لعمل مسح للسلع المستخدمة بالمطبخ داخل المنزل ، وكانت نسبة اللذين وافقوا على الطلب الثانى فى مجموعة الأداء أعلى نسبة تليها مجموعة الموافقة ، تليها مجموعة الالفة ـ ثم أقلها مجموعة مقارنة ـ تم الاتصال بها مرة واحدة فى نهاية البحث كما فى الجدول التالى :

المواقف	%
مجموعة / الأداء	٥٢,٨
مجموعة/ الموافقة	٣٣,٣
مجموعة / الفة	٢٧,٨
مجموعة كلها	٢٢,٢
اتصال فقط	

معنى هذا أن الانصياع للطلب الاول ييسر انصياع الفرد او الجماعة للطلب الثانى وكلما كان الانصياع للطلب الاول قولاً وفعلاً كان الانصياع الثانى اكبر وأشمل والمشكلة هى

أى المتغيرات المكونة لموقف الانصياع المبدئى هى التى تؤدى الى تيسير الانصياع للطلب الثانى ؟

أحد الاجابات المحتملة هى أن هذا الاثر أو التيسير قد يرجع الى ألفة المفحوص بالمجرب ؟ ومن أجل هذا أدخلت مجموعة ـ الألفة لقياس أثر ألفة

المفحوص بالمجرب على الانصياع . ومن الجدول السابق يتضح أنها ضعيفة بما يحتمل معه وجود متغير آخر ييسر الانصياع للطلب الثانى أكبر ، وبالتالى هناك احتمال بأن درجة الانصياع للطلب الثانى قد ترجع فى جزء منها ١١٢ الى الموافقة على الطلب الأول ـ غير أن الأمر مازال يحتاج الى دراسة من هنا أجرى الباحث التجربة الثانية .

التجربة الثانية : Ibid. P. 75.

مماثلة الى حد كبير للتجربة الأولى ـ حيث يطلب من العينة التجريبية ١٢٢ مفحوصاً أن ينصاعوا للطلب الأول الصغير ـ ثم يطلب منهم الانصياع للطلب الاكبر بينما العينة الضابطة ١٥ مفحوصاً ـ سؤلت فقط الانصياع للطلب الاكبر والطلب الاصغر كان يتمثل فى توقيع المفحوص على عريضه عليها توقيعات أخرى يطلب فيها ـ التماساً ـ بالمحافظة على جمال كاليفورنيا ـ أو بالحذر فى قيادة السيارات ـ وفى الطلب الثانى يطلب المفحوص أن تضع علامة كبيرة أما مكتوباً عليها حافظوا على جمال كاليفوورنيا أو " لا تسرع فى قيادة سيارتك " وقسمت العينة الى عينات متعددة بعضها كان طلبة الأكبر مماثل للطلب الأصغر الذى وافق عليه ، وبعضها كان الطلب الاكبر مخالف للطلب الاصغر ، كما ان الباحث الذى اتصل بهم فى الطلب الاول كان هو نفسه الذى اتصل بهم فى الطلب الثانى فى بعض المجموعات ، بينما فى مجموعات اخرى كان الباحثان مختلفان ولا يعرف احدهما شيئاً عن الآخر .

من أهم النتائج

أنه كلما كان الطلب الأول مماثل للطلب الثانى الأكبر كان هناك قدراً أكبر من الانصياع ـ كذلك اذا كان الباحث هو نفسه فى الحالتين .

غير أنه فى حالة اختلاف المهمة أو الموضوع وعدم فاعليتها فى الطلبين الاصغر والاكبر كان هناك كذلك قدراً مرتفعا من الانصياع .

حتى فى حالة اختلاف الباحثين كان هناك قدر مرتفعاً من الانصياع .

كيف فسر الباحث نتائجه

بالرغم من ان تماثل المهمة فى الطلب الاول والثانى يرفع من درجة الانصياع الا ان الانصياع يزداد كذلك فى حالة عدم تماثل المهمة ـ والفرق بين الحالتين ليس دالاً ـ ومن هنا فان تماثل المهمة ليس له دور واضح فى درجة انصياع الفرد للطلب الاكبر ، وربما يوجد ميكانيزم آخر وراء انصياع الفرد للطلب الثانى ـ فى بناءشخصيته ـ بمجرد موافقته على الطلب الأول هو مؤشر جيد لقابليته للانصياع أو عدم الانصياع عامة.

. Through : Freedman, J. J. & Traser S, 1971, P 76 - 77

٢ - منهج المواجهة

هذا فيما يختص بما يسمى بمنهج أول خطوة على الطريق ـ بينما بالنسبة لمنهج المواجهة *Door in the Face* . فهو عكس الخطوة خطوة ـ فهنا نبدأ بطلب أكبر من الطلب الذى تريد موافقة المفحوص عليه ونكون على ثقة من رفضه له ـ ذلك أن المفحوص للطلب الاول ـ وهو رفض متوقع ـ يحول بينه وبين تكرار رفض الطلب الثانى وهو الطلب المعقول المطلوب موافقة المفحوص عليه ، وهذا التكنيك أشبه بالمثل الشعبى فى مصر " تمسك بالباطل حتى تصل للحق " أى اطلب طلباً أكبر مما تريد حتى تستطيع أن تحصل على موافقة الآخر على طلب أصغر تريده .

(Freedman & Franses, 1971, P. 71 - 76).

(Through : Forsyth, 1987, P. 454 - 460).

و - كيف تغير الاقلية رأى الاغلبية

اذا كانت مجاراه الفرد أو الأقلية للأغلبية أمر طبيعى يخضع لقوانين علم النفس الاجتماعى ويحدث دائماً تحت الظروف العادية فان العلماء وضعوا لنا شروطاً أخرى يمكن فى اطارها انعكسا العلاقة حيث يستطيع الفرد أو الأقلية تعديل سلوك الأغلبية بما يتفق مع رأى هذا الفرد أو رأى الأقلية .

وكان سيرج موسكوفيتش من أوائل الذين درسوا هذا الموضوع منذ ١٩٧٦

وحتى الآن ، ومن أهم الشروط التى وضعها وتساعد الاقلية على الوصول الى هدفها هو :

١ - **الاتساق :** ويشير الى ان الاقلية المستمرة فى موقفها ووجهه نظرها عادة ما تهز ثقة الاغلبية وتجبرها على تقبل التغيير - ولكى يدعم هذه النتيجة تجريبياً قام باعادة تجربة سولمن آش بعد عكسها حيث وضع أحد المعاونين أو اثنين داخل الجماعة تتجادل فى الحكم حول موضوعات سياسية أو جمالية ، وكان يطلب من هذين المعاونين أن يكون حكمهما على الأمور واحداً غير مختلفاً - وأن يكون مخالفاً لرأى الأغلبية بشكل ثابت ومستمر - انتهى الأمر بأن الأغلبية عدلت رأيها بما يتفق ورأى الأقلية والمعاونان .

٢ - **التعامل مع الأغلبية كأقليات متعددة :** مثلاً فلنفترض أن هناك ١٠ مسئولين يناقشون موضوعاتهم ٩ متفقين فى مقابل ١ معارض ، فلو حدث تصويت ومقابلة جماعية يحدث ضغط اجتماعى على المعارضه ويجارى أيضاً الأغالبية - فلكى يتحاشى هذا الضغط عليه أن يتعامل مع كل فرد فى الأغلبية على حده وبالتالى تم تقسيمهم الى أقليات - عن طريق الاقناع يمكن ان يعدل رأى الأغلبية ، ذلك ان مجرد كسب رأى واحد من الاغلبية يمثل دعماً ويرفع احتمال تعديل الآراء الأخرى .

٣ - **قوة التأثير الاجتماعى :** لدى بعض الناس سمات معينة تعطيهم القدرة على تعديل رأى الآخرين والتحكم فى الاغلبية ، مثل هتلر - ومثل الاب جونس الذى قاد أكثر من ٩٠٠ أمريكياً الى الانتحار الجمعى تنفيذاً لرغبته والخصائص المتوفرة فى هؤلاء الافراد والتى تؤدى الى خضوع الجماعة لآرائهم : انتهى فرانس ورافين الى تحديد ٥ خصائص ،ومنها :

١ - القدرة على المكافأة سواء كانت عينية خدمات أو نقود أو معنوية كالتقبل الاجتماعى والحب .

٢ - القدرة على ايقاع العقاب سواء عقاب مادى او معنوى ، وقد يتضمن قوه التهديد والتحذير وتكون فعاله عندما تطبق مباشرة ودون انفعال وان كان لها آثار سيئة حيث تؤدى الى انحرافات سلوكية أو عدوانية .

٣ - **القوة الشرعية :** وتنبثق من اعتقاد آخرين بأن لهذا الشخص حقاً شرعياً فيما يطلب مثل طلب الأب من الابن أو المدرس من التلميذ ، فهو يشير الى اتفاق ضمنى بين الطرفين على قواعد سلوكية معينة .

٤ - **قوة المرجع :** قد يمثل هذا الشخص مرجعاً للآخرين ، فالاب مرجع للابناء والمدرس مرجع للتلاميذ ومجرد وجود مثل هؤلاء الاشخاص يساعد على تحسين العمل وتعديل رأى الآخرين بما يتفق مع رأى المرجعين وكثيراً ما يستطيع صديق أن يعدل رأى صديقه بمجرد أن يعبر عن رأيه .

أ الأغلبية الجاهلة فى موضوع ما لا تستطيع أن تعدل رأى خبير بل العكس عادة ما يحدث فنحن نتبع رأى ما نضمن أنهم أكثر خبرة وتخصص فى موضوع معين *Through : Cozby & Perlman, 1983, P. 343, Forsyth. D. 1987. P. 450* .

وتمثل الأسس الخمسة السابقة أسلوباً متميزاً للتأثير على معارف وسلوك الآخرين ولتأخذ تجربة ستانلى ميلجرام حيث وجد المفحوصين أنفسهم فى مواجهة سلطة قوية للباحث لما يأتى :

١ - كانت قدرته على المكافأة مرتفعة حيث كان يدفع أجراً .

٢ - كلن يمثل قوة تهديد وتحذير حيث كان يعطى أوامر حاسمة .

٣ - كثير من المفحوصين شعروا بأن مجرد موافقتهم على الاشتراك فى التجربة يعطى الباحث حقاً شرعياً فى ضبط أفعاله .

٤ - كان ينظر الى الباحث كقوة مرجعية .

٥ - كان ينظر اليه كخبير في الصدمات الكهربائية ولذلك صدقوه عندما قال لهم " بالرغم من شدة الصدمة الكهربائية الا انها لا تسبب تلفاً مستديماً فى المخ " من هنا كانت معدلات الطاعة فى تجربته مرتفعة *(Forsyth, 1987, P. 454)*

وفى نهاية هذا الجزء لابد من الاشارة الى أن العدوان والعنف يمثلا أحد أساليب التحكم فى سلوك الآخرين وتعديل آرئهم ، غير أن هذا الاسلوب يمثل موقفاً مختلفاً يمكن تناوله فى موقع آخر غير هذا الكتاب .

مدخل

السؤال الطبيعى الذى يجب أن يطرح نفسه هنا هو :

انصياع أو مجاراه . مع ماذا ؟ ومخالفة عن ماذا ؟

الاجابة العامة ـ والبسيطة مع الجماعة وعن الجماعة .

ولكن هل يمكن ان تقول ان س من الناس مجارياً لجماعته ـ أو مخالفاً لها ؟

بالطبع القول هنا غامض لأنه لا يشير الى موضوع محدد ، فمن المستحيل أن يكون مخالفاً للجماعة بكل أفرداها وآرئها وقيمها أو مجارياً لها ؟ هنا تبدو المشكلة فى حاجة الى الموقف .

وبالطبع لكى نفهمها لابد أن نحاول تحليلها ـ وهى تتكون من ثلاث موضوعات رئيسية : الشخص نفسه ـ المجاراه وهو سلوك صادر عن الشخص ـ المخالفة وهو سلوك صادر عن الشخص ، ثم الجماعة أى أن أمامنا أربع نقاط رئيسية : العضو الجماعة ـ سلوك المجاراه الصادر عن العضو ـ سلوك المخالفة الصادر عن العضو .

أما العضو فهو شخص ، نفترض عادة أنه راشد سوى ، الا اذا أشرنا الى غير ذلك كما فى جماعات الأطفال أو المعوقين أو الأحداث المنحرفين أو ذوى الحاجات الخاصة .

وبناء الشخصية يتمايز من حيث الدرجة من فرد الى آخر ـ فهناك ذوى التوجه الآداتى ـ فى مقابل التوجه القيمى (الدال) ـ كما فى دراسة *Sarpin* وهناك المرتفع فى مقابل المنخفض على النطواء أو ـ الذهانية ـ وهناك المتصلب وغير المتصلب (الذكى العادى والمرتفع الذكاء وهناك من يستم بسمات القيادة أو الخبير فى مهارة أو سلوك معين والشخص العادى وهناك المبدعين والعاديين وغير المبدعين .

ويختلف سلوك المجاراه أو المخالفة باختلاف مثل هذه السمات أو الخصائص

الشخصية كما سنشير الى بعضها بينما سلوك المجاراه يشير الى تطابق أو تماثل سلوك الفرد مع سلوك الاغلبية سواء سلوكاً لفظياً أو ادراكياً أو آدائياً حركياً .. الخ والمخالفة تعنى انحراف هذا السلوك عند الفرد عنه عن أغلبية الجماعة .

أخيراً تبقى الجماعة وقد عرضنا لتعريف الجماعة فى أول هذا الجزء الا أن الأمر يقتضى تناول الجماعة وتحليلها الى عناصرها أو ما يسمى بعالم الجماعة .

مفهوم عالم الجماعة

يماثل مفهوم عالم الجماعة بالنسبة للجماعة أنه مفهوم الشخصية بالنسبة للفرد أى أنه المحصلة العامة لتفاعل عناصر الجماعة كما أنه يتضمن هذه العناصر ثم هو يساعدنا على التبنؤ بسلوك الجماعة فحينما نعرف عالم الجماعة يمكننا أن نتعرف على ما سوف تفعله فى لحظة ما ، فجماعات الصعيد يمكن أن تتعرف على ما سوف تفعله اذا قتل لها عضو ما وجماعات ربات البيوت فى لندن مثلاً يمكن ان تتعرف على ما تفعله اذا ما ارتفع سعر سلعة معينة بدون مبرر موضوعى نتيجة لمعرفتنا بقيم الجماعة وكلما كان عالم الجماعة ثابتاً واضحاً كلما ساعدنا هذا كما ساعد أعضاء الجماعة نفسها على التنبؤ باستجاباتها لمواقف معينة مما يساعد الجماعة على توجيه سلوكها والتحكم فيه وبالتالى تعزيز السلوك المشبع والمرغوب واستبعاد غير المرغوب بما يعزز بالتالى بناء الجماعة والعلاقات بين افرادها .

وبالتالى تزداد قدرة الجماعة على حل مشكلاتها وتنمية قدرتها ، بعكس الجماعة ذات العناصر الهشة والغامضة فان استجاباتها عادة غير معززة تضعف من قوة الجماعة تهز بنائها وينتهى الأمر الى انهيارها سواء كانت أمماً أو جماعات صغيرة - فالفرس والروم وعاد وثمود ولوط وقوم يتع ... أمم اندثرت وليس صحيحاً ما يقال ان الشعوب لا تفنى .

ولكن ما هى مكونات عالم الجماعة

يرى كوزباى وزملاؤه أن أهم مكونات عالم الجماعة هى :

القيم - المعايير الاجتماعية - القواعد - ونضيف نحن كذلك الوسائل المعززة

التى تمتلكها الجماعة .

اولا:القيم

١ - مفهوم القيم : لكى نشرح القيم شرحاً مقبولاً فان هذا يتطلب منا كتاباً خاصاً بذلك ـ ومن أجل هذا سنحاول أن نوضحها للقارئ ـ بشكل مبسط مفيد فى نفس الوقت مع الاشارة الى وجود نوعين من القيم ـ قيم عامة تمتد عند اعضاء الجماعة او فى المجتمع كله ريفه وحضره ـ وأخرى خاصة فتتعلق بمواقف معينة أو جماعات ـ أو طبقات معينة وسنهتم بالقيم العامة .

والحقيقة فان استخدام العلماء وتعريفهم لمفهوم القيمة ـ يختلف اختلافاً واسعاً ابتداء من المستوى الاجرائى حتى مستوى ماوراء النظرية (فؤاد أبو حطب ١٩٧٩ . ص ٢٢٨) .

ونعرف القيم أحياناً باعتبارها تنظيمات معقدة لأحكام عقلية انفعالية معممة نحو الاشخاص أو المعانى ، وتتمثل فى تقديرات متفاوته صريحة أو ضمنية وتمتد هذه التقديرات على متصل يبدأ بالتقبل ويمر بالترقف وتنتهى بالرفض (هنا ، ١٩٥٩) .

بينما يعرفها كاظم أنها كل صفة ذات أهمية لاعتبارات نفسية أو إجتماعية أو أخلاقية أو جمالية ـ وتتسم بسمة الجماعية فى الاستخدام (كاظم ١٩٧٠ عن حسن على ١٩٨٣ ـ ص ١١١) .

ويرى البعض الآخر أن القيمة لفظة نطلقها علي عملية تقويم يقوم بها الفرد وتنتهى هذه العملية عندما يستثار الشك حول الشئ أو الموقف موضوع الاستمتاع فى سياق خبرتنا الانسانية ، أو عندما يعجز هذا الشئ عن إحداث الاستمتاع نتيجة وصولنا ـ مثلاً الى حالة التشبع أو ظهور موضوع آخر ينافسه فى الاستحواذ على اهتمامنا . (اسكندر ١٩٦٢ ص٢١١ ، عن حسن على ص ١١١) .

وبالنظر فى التعريفات السابقة ـ نجد ان بها الكثير من الغموض بالرغم من أننا جميعاً نسلك بقيم عامة ونتعامل بها ومعها بدون أن نعرفها فان هذه

التعريفات تبدو أمامنا أكثر تعقيداً من المعرف ، القيم - فنحن جميعاً نعرف قيم الحق - الجمال - الخير مثلا كقيم عليا ، وهناك قيم مثل احترام الوالدين العطف على الضعيف والصغير ، حب الابناء - عدم الكذب - عدم النفاق - عدم السرقة .. الخ .

نعرف جميعاً أنها قيم ، ولكن كيف نعرفها .. أننا نهدف من التعريف أن يوصلنا الى مزيد من المعرفة عن المعرف فاذا كنا نعرف القيم ونعيشها ونلتزم فى سلوكنا داخل الجماعة بها فان تعريفها لم يعد من الاهمية بمكان - ومع ذلك فلا بأس من محاولة تعريف القيم من خلال تحليل تلك القيم التى نعرفها وموجودة بيننا فعلاً داخل الجماعة ، ومن اهم التعريفات التى ترتبط بهذا الاسلوب - تعريف احمد فؤاد ابو حطب حيث يعرف القيم بانها مجموعة احكام يصدرها الفرد على بيئته الانسانية والاجتماعية والمادية ، وهذه الاحكام هى فى بعض جوانبها نتيجة تقويم الفرد او تقديره ، الا انها فى جوهرها نتاج اجتماعى استوعبه الفرد وتقبله بحيث يستخدمها لمحكات او مستويات او معايير يمكن ان تتحدد اجرائياً فى صورة استجابات بالقبول او الرفض ازاء موضوعات معينة (ابو حطب ١٩٧٩ ، ص ٢٢٨) .

والحقيقة فنحن نعرف ان القيم ليست استجابات او سلوك - وانما هى محدداته او مثيرات اجتماعية للسلوك . فاشارة المرور - كمنبه اجتماعى اتفق عليه الجميع ليست سلوكاً بل هى مثير للسلوك ومحدده له بالمرور او التوقف - كذلك قيمة احترام الوالدين - ليست أكثر من مجموعة من المعارف أى المعلومات المتفق اجتماعياً على صدقها أو بالأحرى على قبولها . نقرأها فى الكتب ووسائل الاعلان وكلمات الافراد المرجعيين ... الخ ثم تقرأ كرأى شائع عند الاغلبية، هنا يحدث الانصياع والمجاراه فى الرأى ، والرأي هناك سلوك لفظى لكنه ليس هو القيمة - انه نتاج للتعرف على معلومات اجتماعية حول موضوع القيمة هنا - الوالدين ، فالقيمة اذن عبارة عن معلومات حولها اتفاق اجتماعى - كأى معيار اجتماعى أو كأى مثير خارجي حوله اتفاق اجتماعى .

مثل الكيلو أو المتر ، احترام الوالدين ، عدم الكذب أو الصدق الا ان القيم

تعتبر معايير اكثر عمومية من حيث انتشارها كمعلومة شائعة .. ثم وهو الاهم من حيث انها تحدد اسلوك العام المرتبط بموضوع القيمة ولا تختص بالسلوك النوعى ـ بعكس المعيار حيث يرتبط بالسلوك النوعى .

والحقيقة ان هذه النظرة الى القيم ، تقضى على كثير من الخلط ، خاصة حينما تحاول التفرقة بين الاتجاهات والدوافع والقيم ، ذلك أن الاتجاهات والدوافع تمثل متغيرات تدخل فى تكوين الاستجابة نفسها بينما القيم تمثل محدداً خارجياً يعرفه المرء ويحدد سلوك المرء سواء كان لفظياً فى الحكم أو سلوكاً آدائياً .

نلخص وجهة نظرنا اذن فى أن القيمة ظاهرة اجتماعية خارج الشخص أو هى مجرد اتفاقاً اجتماعياً على أن نتصرف بشكل معين لفظياً وآدائياً ـ نحو موضوع القيمة ـ وبالطبع هذا الاتفاق ليس من مكونات أو خصائص السلوك وليس دافعاً الا أنه يسهم فى تشكيل السلوك ودوافعه واتجاهاته تماماً مثلما أطلب من تلميذ ما أن يذاكر لكى ينجح ويتفق معى على هذا ، الاتفاق هنا أشبه بقيمة ثنائية ليست جزء من سلوك التلميذ الا انها تسهم فى تشكيل سلوكه .

ويدعم وجهة نظرنا هذه تأكيد يتجستون على أن القيم ليست سلوكاً بل هى مجرد رابطة بين البناء الاجتماعى والشخصية . (فى حسن على ١٩٨٠ ، ص ١٠٦) .

ويتأكد صدق فهمنا للقيم بأنها ليست استجابات أو سلوك ـ من خلال تصور مظفر شريف للقيم :

١ - أنها لا تكمن فى الأشياء ، ولكن يخلفها الفرد على ما هو موضوع الاهتمام .

٢ - تشكل القيمة مجموعة الاتجاهات لدى الفرد .

٣ - تقوم القيم بدور المنبهات .

٤ - عندما يستوعب الفرد قيمة معينة تشكل لديه استعداد للاستجابة

بشكل ما فان هذه القيمة تقف كمضمون لما تمليه من اتجاهات (عن حسن على ١٩٨٠ ، ص ٩٤) .

تصنيف القيم

لن نتوقف على تتصنيف القيم كثيراً ذلك أننا نعتقد أن هذا التصنيف لا ينعكس بشكل واضح على تباين أثر القيم على السلوك - بقدر ما هو محاولة لمزيد من الفهم الواضح للقيم وهى لا تهمنا الا بقدر تأثيرها على السلوك وعاده فهى تصنف تبعاً لمحكات متعددة أهمها .

١ - المحتوى	٢ - القصد أو النية	٣ - الشدة
٤ - العمومية	٥ - الوضوح والصراحة	٦ - الاستمرارية

(فوزية دياب ١٩٦٦) (عن حسن على ص ٩٦ - ٩٩) .

ومن أهم مقاييس القيم المشهورة مقياس ألبورت وفيرنون - ويركز فيه على القيم النفعية ، الاقتصادية والجمالية والدينية .

وكذلك يستخدم مقياس عبد السلام الشيخ عن الاتجاه نحو التذوق الجمالي للتعرف على القيم المسيطرة على سلوك الأفراد .

ثانياً:المعايير

المعيار هو الوحدة أو أصغر وحدة نستخدمها فى المقاييس والمكاييل كالجرام - والسنتيمتر ... الخ .. أنها معايير نرجع اليها لحسم الخلاف الذى قد ينشب بيننا للحكم على ظاهرة ما - فحينما نختلف على مسافة معينة نرجع إلى معيار ما نستخدمه لحل هذا الخلاف مثلاً ، وعادة المعايير وسيلة اذن وليست غاية نفس الشئ فى عالم الجماعة . المعيار الاجتماعى اجراءات معينة تحدد شكل السلوك الصادر من اعضاء الجماعة لتحقيق قيمة أو هدف ما - ونحن قد نختلف فى المعايير التى يصل اليها سلوكنا وبعضنا يفضل أن يتوافر فى سلوكه كل المعايير التى تؤكد تمسكه بقيمة احترام الوالدين مثلاً وآخر قد يفضل معظم هذه المعايير وثالث يفضل قليلاً منها ويترك الباقى ... الخ . تماماً مثلما يفضل زبون ما شراء كيلو من سلعة معينة وآخر يفضل شراء ٢ كيلو من

نفس السلعة .. الخ والسلوك الصادر عن انسان ما لابد أن يكون مشبعاً بدرجة ما من المعايير الاجتماعية المحققة لقيم الجماعة ويتحدد مقدار المعايير المتوافرة فى هذا السلوك فى ضوء سيادة القيمة وأهداف الجماعة والسلوك الصادر من الفرد وشخصية الفرد نفسه والقيمة الاجتماعية اذن عامة وهى غاية بعكس المعيار وتشتمل القيمة على عدد من المعايير كما أن القيمة كلية والمعيار نوعى خاص ، فقيمة احترام الوالدين قيمة عامة ـ ولكن كيفية تنفيذ هذا الاحترام تحدده معايير نوعية لكل فرد أو فئة فهناك من يكتفى بالاعلان عن هذا ، وآخر يستلزم عدم التدخين أمام الوالدين مثلاً ـ أو الوقوف اذا ما كان جالساً وحضر الاب .. الخ .

أنها معايير متنوعة تختلف بين الجماعت بينما القيمة عامة ، فالجميع مقتنعون بضرورة احترام الوالدين الا ان كل جماعة تضع معاييراً فنظم سلوك الافراد مع آبائهم بما يوضح أنهم ملتزمون بهذه القيمة ـ وبقدر ـ التزام الافراد بكل او بعض المعايير بقدر ما تحكم عليهم الجماعة بمدى التزامهم بهذه القيمة او انحرافهم عنها .

ويرى ويليامز ان القيمة تمثل نقطة مرجعية لعدد من المعايير النوعية (عن حسن على حسن ١٩٧٢ ، ص ٩٩ *Wallianz, 1968, P. 284*

ومن هنا القيمة تبدو أكثر عمومية وأكثر ثباتاً عن المعايير ـ ومن هنا عادة ما نتكلم عن قيم عليا تكلم عنها البشر حتى ما قبل الميلاد مثل قيم الحق والخير والجمال أنها قيم تكاد تنعكس فى كل أثر تركه لنا جيل ما من البشر الا ان معايير تحقق هذه القيم تختلف باختلاف الجماعات والثقافات والاجيال .

والقيم اذن تتعالى على الواقع الاجتماعى ـ بمعنى لا تتغير مع تغير هذا الواقع بينما المعايير الاجتماعية تمثل الواقع الاجتماعى *Socialreality* كما ان المعايير تكون بمثابة الحقائق التى تعضد اهداف الجماعة (أبو النيل ١٩٧٥ ، ص ٤٨٨) .

ويلخص روكش الفرق بين القيم والمعايير فيما يلى:

١ - قد تشير القيم الى منحنى سلوكى أو غاية عليا ، بينما يشير المعيار

الى منحى سلوكى نوعى .

٢ - تتعالى القيمة على المواقف النوعية ، على العكس من المعيار الذى يشير الى السلوك بطريقة نوعية .

٣ - تعتبر القيمة أكثر تجريداً من المعيار - والذى يكتسب مشروعيته بشكل اتفاقى أو مستقل عن الشخص *Rokeach, 1976, P. 256* (عن حسن على ماجستير - المنيا ١٩٨٢) .

غير أن روكتش يتكلم عن المعايير والقيم وكأنها أشكالاً من السلوك غير اننا نوضح مرة أخرى أن القيم والمعايير - ليست الا محددات تتفق عليه الجماعة لتنظيم سلوك أعضائها . ويؤكد كورنلى هذا حينما يؤكد بأن المعايير ليست أنماط من السلوك التزعى .

ولكنها علامات للحدود لما هو مقبول أو غير مقبول من السلوك .

ثالثا: القواعد Rules

تمثل القواعد المعايير الاجتماعية - الا انها رسمية ، فمثلاً كرة القدم كلعبة لها قواعد - أى معايير رسمية مثل ضربات الجزاء والضربة الحرة .... الخ كلها قواعد مرسومة ومتفق عليها يخضع لها أى إنسان يريد الانضمام الى فريق الكرة - وان كان يمكنه مخالفتها الا انه يطرد من الجماعة .

واللوائح والقوانين هى قواعد اجتماعية تنظيم السلوك النوعى للافراد وكلما كانت القواعد معبرة عن معايير الجماعة كلما ادى ذلك الى تدعيمها وزيادة كفاءتها وقدرتها على تنظيم سلوك الجماعة بل وتقبل الاعضاء لها .

وحينما تكون معايير الجماعة ملائمة لواقع الجماعة وقادرة على تنظيم سلوك اعضائها كلما ساعد هذا على تماسك الجماعة وقدرتها على حل مشكلاتها ولم تكن فى حاجة الى الكثير من القواعد والقوانين ، والعكس صحيح بمعنى كلما كثرت القواعد وعملت الجماعة وقيادتها على اختزال - معايير الجماعة الى مجموعة من القواعد المفروضة من الخارج كلما اضعف هذا قدرة الجماعة على حل مشكلاتها وأحال أعضاءها الى شبه تروس - تتحرك ، وساعد على نشر

الاساليب البيروقراطية وسيادتها .

ويذكر جوردون أن المحاولات الخاطئة فى المؤسسات الحكومية والخاصة لاختزال كل معايير الجماعة الى قواعد وتنظيمات مفروضة تجعل العمل اليومى فى المؤسسة شبه مستحيل وتسهم فى سيطرة البيروقراطية وتحيل العمال الى تروس (*Bitsh & Gordoin, 1978*)

واذا لم تتلاءم أحد هذه القواعد مع معايير أو مع قيم الجماعة فان اعضاء الجماعة يواجهون صراعاً بين الانصياع لقاعدة تفرض عليهم من الخارج .

وبين التوافق مع قيمة اجتماعية مخالفة لقاعدة وتفرض عليهم من الداخل كالتزام اخلاقى خاصة ان معظم الجماعات تصبغ قيمها بصفة دينية أو أخلاقية مما يزيد من التزام أعضاء الجماعة بمعايير هذه القيم وعادة ما ينتصر الالتزام الاخلاقى الداخلى - او يرتفع الصراع او يظهر السلوك الانحرافى ومن المستحيل على الجماعة او قيادتها ان تعترف ان لها معايير او قواعد تخالف قيم الجماعة الجوهرية ، ومن هنا اهمية القيم وضرورتها التنظيم تكامل الجماعة وعادة ما نجد للقيم الاساسية فى المجتمعات أرضية دينية .

ولفهم عالم الجماعة - فان أول شئ علينا أن نفهم تفاصيله ودوره فى تشكيل سلوك أعضاء الجماعة هو القيم .

القيم وسلوك الاعضاء

سبق أن أشرنا فى هذا الكتاب وفى كتاب - علم النفس العام سنة ١٩٨٦ الى أن علم النفس المعاصر قد تنحى عن دراسة النفس وما يرتبط بها من غيبيات واهتم بدراسة السلوك كما عرفناه - الا أننا نوضح مرة أخرى أنه لابد من نقلة واضحة يترك فيها علم النفس دراسة السلوك ليهتم بدراسة مكونات او خصائص هذا السلوك - والسلوك يتكون من الاستجابة النوعية ونتاج هذه الاستجابات ثم الترميز الاجتماعى - وهذه المكونات الثلاثة تمثل المادة الخام للتجريب السيكولوجى - وتمثل القيم أهم عوامل الترميز الاجتماعى التى توضح لنا معنى الاستجابات .

١ - القيم ودلالة السلوك

وفى مجال علم النفس الاجتماعى يعتبر الترميز الاجتماعى للسلوك من اهم عناصر المادة الخام للتجريب السيكولوجى وتعتبر القيم الاجتماعية والمعايير الاجتماعية من أهم المفاتيح التى تفسر لنا الاستجابات وتحلل رموزها وتفسيرها أى من أهم الشروط التى تعطى الاستجابات والسلوك معنى ودلالة وكلما كان الموقف السلوكى غامضاً وبدون معنى ـ كلما زاد رفضنا له ، بينما كلما كان له معنى ومفهوماً كلما زاد تقبلنا له ولمن صدر عنه فالسائح الذى يجبر لأن يخلع حذائه حينما يدخل مسجد محمد على بالقلعة لأول مرة ـ لا يفهم دلالة هذا السلوك من المصريين المسلمين مما قد يدفعه الى رؤية مجتمعنا بصورة همجية متوحشة بينما لو نظر لهذا السلوك فى ضوء القيم الدينية الاسلامية لأمكن فهم هذا السلوك واعطائه معنى وبالتالى تقبل الجماعة التى صدرت عنه ومن هنا فان اتجاهات التمييز العنصرى خاصة تلك السائدة فى المجمع الابيض ضد الزنوج والملونين انما يكمن ورائها وبشكل مباشر عدم قدرة الابيض على اعطاء سلوك الملونين والزنوج مدلولاً ومعنى فى ضوء قيم ومعايير تلك الجماعات .

٢ - القيم والدافعية

نحن نفترض عادة وجود دوافع وراء أى سلوك يصدر عن الفرد ـ والسلوك ليس الا مرحلة وسطى يصدر عن الكائن للحصول على حاجة أو هدف يشبع بها دافعاً أصدر هذا السلوك ـ وباشباع الدافع يتوقف الكائن عن اصدار السلوك ، فاذا ما ظهر نفس الموقف المثير للدافع صدر نفس السلوك نتيجة لقدرته على الاشباع والحصول على الهدف فى المواقف السابقة (التعزيز الموجب) .

بينما قد لا يستطيع السلوك الحصول على الهدف ـ مما يسبب احباطاً فاذا ظهر نفس الموقف المثير للدافع . لا يصدر السلوك السابق هذا نتيجة لاحباطه وانطفائه (التعزيز السالب) .

وهناك دوافع أولية كالجوع والعطش ... الخ . ودوافع ثانوية اجتماعية الاولية عادة غير متعلمة بينما الثانية متعلمة ، ومن هنا فيمكن أن نعلم

الكائن دوافع ثانوية جديدة من حيث الاشباع والهدف ومن حيث الحاجة ومن اهم المواقف المشبعة فى الدوافع الثانوية او الاجتماعية ـ هو رضاء أو حب تقبل الجماعة وجميع الجماعات البشرية تعلم أعضائها الدافع أو الحاجة الى تقبل الجماعة رضاء الوالدين مثلاً ـ رضاء كبار السن ـ رضاء رجال الدين ـ رضاء رجال السلطة ورضاء المظلومين ... الخ ، أنه رضاء الجماعة نتعلم ـ من خلال مواقف التنشئة الاجتماعية أن عندما نبحث ويصبح لنا هدفاً بل ومن أهم المشبعات لأهدافنا ولما كانت القيم الاجتماعية هى شروط اجتماعية لضبط سلوك أعضاء الجماعة بما يبقى على الجماعة ويزيد من تماسكها فان الجماعة تعلم اعضاءها أهمية تشكيل سلوكهم بهذه القيم ومعاييرها ، ومن خلال مواقف التعلم تصبح القيم دوافع للسلوك أو مثيرات لدوافع معينة ـ فحينما أقف لرؤية أبى مثلاً ـ معنى هذا أن قيمة احترام الوالدين تثير دافعاً الى الحصول على تقبل الآخرين عن طريق تحقيق المعايير السلوكية لهذه القيم كما فى وقوفى لوالدى أحصل على تقبل الآخرين ـ ومن هنا تصبح القيم قوى دافعة للسلوك ، بل هى قوى من شكل خاص ، حيث قد تصبح عامل اثاره ـ للدافع وهدفاً فى نفس الوقت لاشباع هذا الدافع ـ فتحقق معايير الصدق فى سلوك مدفوع بحب الصدق تصبح ـ أى معايير الصدق ـ مشبعة فى حد ذاتها لهذا الدافع ، فتحقق معايير الصدق فى معايير القيم فى سلوك الاعضاء يساعدهم على الحصول على التقبل الاجتماعى وحب الآخرين ، مما يجعل للقيم وصفاً متميزاً فى مجال الدافعية .

٣ - القيم وتنظيم عناصر الجماعة

أ - ثبات القيم بالرغم من تباين الجماعات

أشرنا الى أن القيم خصائص اجتماعية أو ضوابط عليا تتعالى على السلوك النوعى وعامة تنتشر فى جماعات متسعة ومتعددة بل وفى أجيال متعاقبة ومن هنا فنحن لا نستطيع أن نشاهد القيم ـ أى نشاهد استجابات كرموز لمقدار تشكيل الفرد لسلوكه بالقيم او عدم تشكيله بل ونشاهد السلوك كرموز لدى تشكيل الفرد لسلوكه بالمعايير الاجتماعية السائدة ـ ثم من خلال دور هذه

المعايير فى تشكيل السلوك تتعرف على دور القيم وعلى مدى تأثيرها ـ بشكل غير مباشر ومن خلال المعايير ـ على السلوك .

من هنا ما يسمى بالقيم العليا كالحق والخير والجمال والعدل والصدق ... الخ قيم ثابتة فى جميع المجتمعات البشرية المختلفة زماناً ومكاناً ذلك أنها أكثر تجريد أو أكثر ثباتاً من المعايير ـ وبالتالى لا تختلف كثيراً بختلاف بناء الجماعات ومواقفها وبعكس المعايير التى تتباين بتباين الجماعـات زماناً ومكاناً .

ب - تغير القيم وتغير السلوك

وقد تظل القيمة ثابتة بينما تتباين المعايير تحت نفس القيمة داخل مدى معين تستغرقه القيمة ـ فالصدق قيمة ثابته وبينما قد تتباين معايير السلوك الصادق من مجتمع الى آخر ـ لكن هذا التباين لا يخرج عن مدى معين والا فان السلوك هنا يعتبر فى نظر أى جماعة ـ ينتمى الى قيمة أخرى أو مناقضة .

بينما تغير القيمة يؤدى الى تعديل واضح فى السلوك ومعاييره ـ فقيمة تبرج المرأة كقيمة مرفوضة فى مجتمعنا منذ فترة زمنية كان يتدرج ـ تحتها أنماط معروفة من السلوك ومعايير هذا السلوك سواء عند الرجل أو المرأة بينما تعديل هذه القيمة ، وقيمة مثل (الكرامة) وكانت تعتبر قيمة للقيم فى مجتمعنا ـ حيث كانت تحدد أنماطاً معينة من السلوك فى مدى متشعب ومتنوع ابتداء من التعليم الى الاستهلاك ، الى الأمانة والشرف ... الخ ..

وحينما تغيرت هذه القيمة أو تضاءلت من قيمة الى مجرد معيار ـ أدت ـ الى تغيرات هامة وخطيرة فى سلوك أعضاء الجماعة .

ما نريد أن نوضحه اذن أن تعديل القيم يؤدى الى اعادة تعديل انماط سلوك الجماعة بل وعناصر عالم الجماعة فيها ، كما يغير من مدى قدرة الجماعة على مواجهة مشكلاتها وحلها .

جـ- تغير ترتيب القيم وأثره على السلوك

تقوم كل جماعة ـ تلقائياً ـ بترتيب قيمها حسب أهميتها مما يؤدى الى

سيادة قيمة معينة فى جماعة ما وقيمة أخرى فى جماعة أخرى .

ولا يحدث هذا عشوائياً بل نتيجة للشروط الفيزيقية والاجتماعية التى تحياها الجماعة وعلاقاتها بالجماعات الاخرى .وحسب القيمة السائدة فى الجماعة تسمى تلك الجماعة ـ وبالتعرف على القيمة السائدة نستطيع بمقدار معقول من الصدق التنبأ بسلوك أعضاء الجماعة فحينما نقول أن المجتمع الأمريكى نفعى وفردى فان هذا يعنى أن القيمة النفعية تسوده وكذلك الفردية ويعطينا هذا مؤشراً واضحاً للتنبؤ بسلوك أعضاء هذا المجتمع ـ والمجتمع الروسى تسوده قيمة الملكية العامة مثلاً ـ ويساعدنا هذا على التنبؤ بسلوك الاعضاء ـ ولنا هنا وقفة حيث ان الملكية العامة ربما تكون قيمة فعلاً فى هذا المجتمع تحولت الى قواعد وقوانين مما يقلل من دورها فى تشكيل سلوك الافراد .

ومجتمع كالمجتمع المصرى ـ وهو أساساً مجتمع زراعى له تاريخ ممتد الاف السنين ، ولدت على ضفاف نيله أول حضارة بشرية ـ اعتمدت بالطبع على الوسائل البدائية فى التحكم فى النيل وظواهر الطبيعة وتحديد الملكية الخاصة والتنبؤ بالعواصف والصقيع والفيضانات .. الخ .

ونظام الحكم وتحديد العلاقات بين الناس وسنوات المجاعة وسنوات الخصوبة والوفرة .. كلها تقتضى قدراً مرتفعاً من التعاون واحترام حقوق الآخر والملكية الفردية واحترام اليد العاملة والتعاون الايجابى الغريب أنها كلها قيم أكدها الفتح الاسلامى احترام العمل والملكية الفردية والتعاون .

والناظر فى العلاقات بين المصريين ـ مثل (النقطة) فى الافراح ـ والغذاء والعزاء فى المآتم والتعاون فى زراعات معينة مثل " زراعة القطن " " حصاد القمح " وغيرها .

بل وتقديم الولائم للمحتاجين وغيرهم خاصة فى رمضان والاعياد ، بل ومشاركة الاقباط فى اعياد المسلمين والمسلمين فى اعياد القبطيين خاصة فى شم النسيم وعيد الغطاس ... الخ ... انما تؤكد صدق النتيجة التى تطرحها المقدمات وهى أنه مجتمع تعاونى يحترم العمل والملكية الفردية ، ولكن ماذا عن فرد لم يجد العمل ولم يجد ما يشبع حاجته فى مجتمع آخر يمكن أن يعتدى

على ملكية الآخرين .

ولكن ماذا عن مجتمع يفرض الملكية الفردية ـ هنا ظهرت قيمة (الكرامة) وهى قيمة القيم التى تجعل الفرد يتعالى على حاجاته ليحترم قيم المجتمع العليا ومن هنا سادت قيمة التعاون وسادت فوقها قيمة أخرى ترتبط التى تعنى إحترام المثل العليا ـ أو الأخلاق العليا ـ أى أنه يمكن القول بأن المجتمع المصرى تسوده قيمة التعاون والملكية الفردية الاا ان شروط أخرى بدأت منذ بداية الثورة تعدل من هذه القيم ـ ومن ترتيبها داخل نظام ترتيب القيم بمعنى آخر أنه ظهرت شروط أدت الى تعديل معايير السلوك المحقق لقيمة التعاون مثلاً (الجمعيات التعاونية الزراعية ـ الجمعيات الاستهلاكية . الخ) مما شكل سلوكاً له معايير جديدة لا تحقق قيمة التعاون السابقة ـ فانتفت المعهايير القديمة للسلوك التعاونى .

وكما أشرنا فان تعديل المعايير لا يلغى بالضرورة القيمة الاساسية فبقيت القيمة التعاون بدون معايير سلوكية صادقة مما أحدث ما يشبه الزدواجية فى سلوك الجماعة .

ويحدث هذا فى مجتمعات عديدة حينما تظهر ظروف تقضى على معايير السلوك المحقق للقيم ورغم القضاء على المعايير تبقى القيم متباعدة ومنفصلة عن السلوك مما يحدث انفصاماً فى شخصية الجماعة وبنائها .

وعامة فان تعديل القيم تؤدى الى تعديل المعايير والسلوك ، بل وتعديل ترتيب القيم فالمجتمع الذى تسوده قيمة التعاون تسوده أنماط معينة من معايير السلوك مثل تفضيل الافراد مشاركة الآخرين فى مشاكلهم وايجاد الحلول لها ، مثل الشعور بالتعاطف بشكل متبادل ، مثل رفض الوحدة والانعزالية والفردية المتطرفة ـ فالشخص الذى يفضل العزلة والاحتفاظ بمشاكله لنفسه سراً بعيداً عن الآخرين والذى يرفض مشاركة الآخرين فى مشاكله ... يبدو فى هذا المجتمع مرفوضاً بينما يصبح مفضلاً مقبولاً تسوده القيم الفردية ، والمجتمع الذى تسوده قيمة التنافس تسوده ـ كذلك انماط معينة ومختلفة من السلوك مثل القدرة على تحقيق الاهداف الخاصة بغض النظر عما يحدث للآخرين ـ

والقدرة على استخدام الآخرين لاشباع الاهداف الخاصة و،الصراع من أجل السيطرة ... الخ .

وقد وضع لنا كوزباى عدداً من القيم التى تسود الجماعات والانمطا السلوكية أو معايير السلوك الذى يتدرج تحت كل قيمة من هذه القيم فى الجدول التالى :

القيمة / الخصائص السلوكية	قيمة التعاون	قيمة التنافس	القيمة الفردية
١ - النفعية	أهداف مشتركة + العمل مع الآخرين	كسب العمل وأنا فوق الجميع	أهداف فردية خالصة
٢ - الاخلاقية	مصادر معلومات وأدوات حلول + وضع الآخرين موضع إعتبار .	أخلاق التعاقد وحسب قواعد اللعبة	عليك ومصلحتك وإحتياجاتك .
٣ - الاشباع الذاتى	شعور بالتعاطف نحو ومع الآخرين .	الاشباع من خلال المكسب .	إشباع الذات
٤ - الجمالية	تفضيل الاعمال المشتركة وكل شىء به تعاون ويعمل سوياً يبدوا متحسناً وجميلاً .	تفضيل لعبة التنافس ولذة الصراع	النرجسية ، والجمال فى كل ما يضفى للذات قدرة وغرا .

Through Cozby et al., p.341

د - تعديل القيم واثره على إعادة تنظيم عناصر الجماعة:

أشرنا فى الجزء السابق الى تعديل القيم ، بل وتعديل ترتيبها يؤدى الى تعديل سلوك اعضاء الجماعة ، فالجماعة التى تقيم الحرية على المساواة ، تجدها تهتم بأقصى قدر من حرية الفرد ولا تهتم بوضع الفروض والالتزامات التى تحد من سيطرة فرد على آخر - كما لا تهتم بالتمييز العنصرى - بعكس الجماعة التى تقيم المساواة على الحرية تكون رافضة للتمييز العنصرى تهتم بالقواعد التى تمنع الافراد من السيطرة على الآخرين حتى لو حدت من حرياتهم ... إلـخ .

Through . Cozby 1983, p. 388.

أمثلة تجريبية :

أجريت تجارب عديدة عن أثر تعديل القيم على تنظيم عناصر الجماعة ومن أهم هذه التجارب تلك الدراسات المسماه بدراسات كهف روبن *Cave Robben's* والتى أجراها شريف وآخرون *Harvy, White Hook and Sharif, 1961* أخذت مجموعة من التلاميذ فى معسكر صيفى وأخضعت لمواقف تعلم يتكون من خلالها قيمة التنافس مرة - ثم قيمة التعاون مرة أخرى ثم دراسة تباين سلوك أعضاء الجماعة فى الموقفين .

لكى تتكون قيمة التنافس إتبعت الاجراءات التالية :

١ - قسم المعسكر الى مجموعتين منفصلتين - فى الاسبوع الثانى لهذا التقسيم ظهر أن كل جماعات إختارت إسماً لها يميزها عن الجماعة الاخرى "الصاعقة" و "النسور" .

٢ - نظم الباحثون سلسلة من الافعال تحدث نوعاً من التنافس فى حلولها بين المجموعتين وخلال هذه المواقف كان يضع طعام الافطار على المائدة بحيث لا يكفى إلا عضواً واحداً بينما هو موضوع لعنصرين أحدهما من الجماعة الاولى وأخر من الجماعة الثانية - يسمح للمجموعة الاولى أن تدخل لتناول الفطور ثم تدخل المجموعة الثانية ، كان أعضاء المجموعة الاولى يأتون على الطعام كله ولا يبقون لاعضاء المجموعة الثانية شيئاً .

أدت هذه الاجراءات لزيادة التنافس - وظهور أنماط سلوك السرقة والاتلاف غيرت أوجه وصور حياة الجماعتين مع ما فيها من أنشطة وعلاقات بين الافراد بل وفى القيادة .

تبنت كل جماعة بناء خاصاً بها يتلاءم مع مواقف الصراع - أعطيت القيادة فى الجماعتين لاكبر الاعضاء شدة وقسوة تركزت معظم أنشطة الجماعتين حول التخطيط للهجوم أو للدفاع ضد الجماعة المنافسة .

إتضح أن كل جماعة أصبحت تمايز بشكل جاد بين أعضائها . وأعضاء الجماعة الأخرى فى صالح الجماعة الاولى بالطبع ، زاد التعصب للجماعة

الاخرى – وحينما سؤل أعضاء الجماعتين أن يقيموا على قائمة من صفات نصف الافراد – سارك أعضاء الجماعة الاخرى – إتضح ٧٥٪ من جماعة النسور قيموا أعضاء الجماعة الاخرى " الصاعقة " بإعتبارهم جبناء – مخادعين غير أهل للثقة بينما ٥٣٪ من الصاعقة بادلوا جماعة النسور على قائمة الصفات هذه نفس الاتهامات . وأخيراً توقف أى نوع عن الاتصالات الايجابى بين المجموعتين .

فى المرحلة الثانية – كان السؤال هو : ماذا يحدث لسلوك وعناصر الجماعتين إذا حلت قيمة التعاون محل التنافس ؟

بذل الباحثون محاولات عديدة لتكوين قيم إيجابية الى حد ما ولم تتضمن مجرد البعد عن التهديد بين الجماعتين – إلا أن هذه المحاولات فشلت .

قاموا بتنظيم سلاسل من الاحداث التى تتطلب من كل المعسكر أن يعمل بشكل تعاونى وبه إعتمادية متبادلة بالضرورة لإ مكان حل المشكلة .

بدأت المجموعتين التعاون فى حل هذه المشكلات كما فى إصلاح سيارة المعسكر الاساسية حينما كسرت .... إلخ .. ومع التعاون فى حل المشكلات بدأت تسيطر قيمة التعاون وتبعتها ظهور أنماط – معينة من السلوك وتعديل فى القيادات والاتجاهات المسيطرة على الجماعة وأعيد تنظيم العلاقات بين أعضاء الجماعتين .

ولما كانت هذه القيم أقرب الى قيم مصطنعة فى مواقف مؤقتة فعادة بعد أن تنقض هذه الجماعة يعود الافراد الى قيم جماعاتهم المرجعية .

بل أن قيم الجماعات المرجعية عادة ما يكون لها السيادة على تلك القيم الصناعية – كما ظهر من دراسة كيجان ومارسين – فأما بإستخدام – اللعب التجريبى (إستخدام الالعاب الشائعة مثل النرد والورق وتنس الطاولة ... إلخ حيث تكون القيمة الاساسية هو إما كسب أكبر عدد من النقط أو إحداث خسارة وضرر للفريق الآخر .

وجد الباحثان فروقاً دالة بين الثقافات . فأطفال المجتمعات الانجلوا أميريكان

يظهر لديهم سلوك التخريب والسرقة أكثر من الامريكيين الذين ينتمون لاصل مكسيكى فأطفال الجماعات المكسيكية أصدروا سلوكاً تعاونياً حتى تعليمات المنافسة (Kegan, Madsen, 1972) .

٤ - قيمة التعاون وأثر ها على سلوك وعناصر الجماعة:

تعتبر قيمة التعاون من القيم المفضلة فى كثير من المجتمعات خاصة أنها تسهم فى مساعدة الجماعة على حل المشكلات التى تفترض أعضائها كما أنها من أهم القيم التى كانت تميز المجتمع المصرى للعوامل التى سبق أن أشرنا إليها وكان لها معايير تضل ما بينها وبين سلوك الاعضاء مما كان يوضح تأثيرها على سلوك المصريين - وحينما حدث خلط بين معايير التعاون ومعايير الملكية العامة حدث إنفصام بين القيمة التى مازالت موجودة فى معارفنا - وبين السلوك الذى يبدو أنه تباعد تماماً عن معايير قيم التعاون ، من أجل هذا رأينا أنه لابد من وقفة أمام بعض التجارب التى أجريت حول هذه القيمة .

١ - دراسة دوتش:

أجريت هذه الدراسة على التلاميذ بهدف التعرف على أثر التعليم التعاونى والتعليم فى موقف تنافس فردى .

أخذ الباحث ١٠ مجموعات من طلاب قسم علم النفس كل مجموعة تتكون من ٥ طلاب :

١ - وجهت نصف المجموعات الى موقف تعاونى - حيث تحدد فيها درجة المجموعة بناء على مجهود الجماعة .

٢ - وجهت الجماعات الاخرى الى موقف تنافس عادى - كل طالب يأخذ درجة حسب علمه .

وطلب من كل من المجموعتين أن يعملوا أسبوعياً على متاهات بصرية ومنطقية ويقدموا حلولاً لمشاكل معقدة فى العلاقات الانسانية .

٣ - عين على على كل مجموعة ملاحظين يسجلون الظواهر المختلفة لسلوك الجماعة والفرد .

من أهم النتائج - أن الافضلية فى مستويات التحصيل كانت لجماعة التعاون كما وصف جماعة التعاون وزملائهم بصفات موجبة خاصة فى مجال الصداقة والمناقشة ... إلخ .

٢ - دراسة Mckeachie & Hacnes, 1967

أجريت كذلك داخل فصل مدرسى - قارن بيم مناقشات جماعية تنافسية وأخرى تعاونية إرتفع مستوي التوتر فى الجماعة التنافسية وتظهر مستوى مرتفع من التعلم فى جماعة التعلم التعاونى ، ومن هنا يبدو أعضاء التعاون لهم طاقة سلوكية مرتفعة فيما يرتبط بقدرتهم على إشباع القيم الجوهرية للجماعة .

٣ - دراسة متعددة:

هناك دراسات عديدة مثل دراسات مارجورى شو - ودراسات لورنز (سبق ذكرها فى أول هذا الفصل) عن التعاون فى صناعة الاحذية - أو حل ألغاز ومقارنته بالفردية والتنافس ، إتضح أن التعاون يرفع من قدرة الجماعة على حل المشكلات التى يواجهها .

٤ - دراسة مستشفى الامراض العقلية بكاليفورنيا:

أجريت هذه الدراسة سنة ١٩٦٩ أشرف عليها عدد من علماء النفس هم *Fairweather, Sanders, Maynard, Cressler and Bleck, 1969 (Half. Way house)* أقيم ما يسمى : تنصف الطريق الى المنزل للمرضى المزمنين الذين على وشك الخروج من المستشفى .

ويهدف هذا الموقف الى وضع هؤلاء المرضى قبل خروجهم فى موقف تحت إشراف نفسى طبى - يتعلمون فيه سلوك التعاون بحيث إذا ما عادوا الى منازلهم كانوا أقدر على التكيف والتوافق مع الآخرين .

وكان المريض يتدرب داخل الجماعة على المهارات الضرورية داخل الجماعة - ومن أهمها التعاون مع الآخرين مع توزيع الادوار والمسئوليات .

وبعد خروج هؤلاء المرضى والعودة الى بيوتهم - قورنوا بمجموعة ضابطة

أخرى مرضى خرجوا من المستشفى مباشرة الى منازلهم بدون المرور بهذه التجربة أوجماعة نصف الطريق الى المنزل إتضح أن : ٨٠٪ من العينة التجريبية - التى دربت على التعاون وتوزيع الادوار لم يعودواالى المستشفى فى مقابل ٢٠٪ فقط من العينة الضابطة . ٤٠٪ منهم إستطاع أن يلتحق بأعمال كاملة وملائمة ويحصل على وقت إضافى فى مقابل . صفر٪ من العينة الضابطة لم يستطع الالتحاق بأعمال ملائمة طوال الوقت ومن هنا يؤكد كورناى أن جماعات قيم التعاون لا تساعد اعضائها فقط على العيش فى جماعة بل تساعدهم على إستعادة قدراتهم الاولى ومراكزهم أو وظائفهم السابقة . *Cozby et al. p. 393* .

خامساً القيادة وعالم الجماعة:

مدخل:

أينما تكونوا فولوا عليكم أميراً ، حديث شريف عن الرسول المعلم عليه الصلاة والسلام .

وتوضح الدراسات الحالية أن الامارة أو القيادة تظهر بشكل تلقائى فى أى جماعة بشرية . وتبعاً لبناء الجماعة والمكونات النفسية والعقلية لاعضاء الجماعة والشروط الموجودة داخل الجماعة ، وعلاقة الجماعة بالجماعات الأخرى تكون قيادة الجماعة .

فالجماعة داخل شروط تعاونية تظهرها بها قيادة تعاونية - يتسم فيها القاعد بالسلوك التعاونى ويتفهم معايير قيم وسلوك التعاون ، وإذا تغيرت هذه الشروط الى تنافسية تتغير القيادة ليظهر القائد القادر على التنافس والتحدى .

وقد تظهر أحياناً قيادة غير ملائمة لوضع الجماعة هنا إما أن تلفظها الجماعة ، وإما أن تستطيع القيادة وضع الجماعة فى شروط ملائمة لتخصص القيادة مثلاً إذا ظهرت قيادة تنافسية أو عدداً فيه فى مجتمع تعاونى أو مسالم إما أن تلفظ الجماعة القيادة ، وإما أن تضع القيادة الجماعية تحت شروط عدوانية أو تنافسية .

ويتسم قائد الجماعة عادة أنه يشارك فى قيم الجماعة ، بل ويساعد الاعضاء فى التعبير فعلاً وقولاً عن هذه القيم - وفى دراسة لنيوكمب سنة ١٩٦١ عن قيادة الجماعات الصغيرة وجد أن الافراد الذين يختارون كقادة هم الذين يعدون جيداً عن القيم الجماعة . بل أن إتجاهات القادة عادة ما تكون نفس إتجاهات الجماعة كما ظهر من دراسة أجراها ويلكننج على الجماعات الزراعية *(Welkening, 1952)* .

وفى دراسة سنة ١٩٧٠ لجوليان وهو لاندر وجد أن التخصص عند القادة ودوافعهم المرتفعة لحل مشكلات الجماعة كانت هى العوامل الاساسية التى تؤثر فى إختبار الأفراد للقادة *Hollander & Julian, 1970, Mechener & lawer* ، الى نتائج متماثلة ، ،من هنا فإن القائد لا يجب أن يتمثل فقط قيم الجماعة بل أن يكون قادراً على مساعدة الجماعة على تحقيق هذه القيم علاوة على أهداف الجماعة .

أ - القيادة ومعايير الجماعة:

من النتائج الشيقة التى إنتهت إليها دراسات ميدانية وتجريبية عديدة أنه بمجرد أن تتكون الجماعة وتتبنى معايير وقيم خاصة بها يصرح للقادة بقدر أكبر لمخالفة تلك المعايير مما يصرح للأعضاء العاديين أو ذوى المراكز المنخفضة داخل الجماعة .

ويرى هولاندر أن مادام القادة مهمين لاعضاء الجماعة الآخرين فى التعبير عن القيم وتحقيق الاهداف وإشباع الحاجات ، فإنهم يحصلون على قدر أكبر من الثقة فى أن ينحرفوا عن معايير الجماعة . ربما يفسر هذا الانحراف على أنه محاولة لتحقيق هدف ما للجماعة ، وربما لان القادة فى مراكز أفضل يستطيعون تبرير إنحرافهم غير أن هناك بحوثاً أخرى أوضحت أن فعل الانحراف الذى يقوم به أعضاء الجماعة فى مراكز عليا أو قيادة يعاقب عليه بمزيد من القسوة ، خاصة إذا أدى هذا الانحراف الى فشل الجماعة فى تحقيق هدف ما .

ولكى تحل هذا التناقض فانه من الواضح أن الجماعة تسمح لذوى المراكز العالية فى الانحراف عن معايير الجماعة أكثر مما تسمح لذوى المراكز المنخفضة

فقد تسمح الجماعة لمدرس مثلاً أن يجلس ووالده واقفاً بينما نرفض هذا من تلميذ عنده والوقوف هنا معيار من معايير قيمة إحترام الوالدين بينما نجد العكس إذا ما إرتفعت المخالفة الى مستوي القيمة نفسها ، فإن يجاهر تلميذ ما - فعلاً أو قولاً - يرفض قيمة إحترام الوالدين يكون رفض الجماعة له وضغطها عليه لتغيير موقفه أقل خطورة من رفضها وضغطها عى أستاذه الذى يجاهد بذلك .

أى أن الانحراف عن المعايير يكون مسموحاً به - داخل إطار معين لذوى المراكز العليا بينما يرفض من ذوى المراكز المنخفضة ، بينما الانحراف عن القيم الجوهرية قد يسمح به لذوى المراكز المنخفضة بينما يرفض بشدة من القادة .

ب - بعض الشروط الاجتماعية وظهور القادة:

هناك شروط عديدة تسهم فى ظهور القادة بعضها يرجع الى شخصية القائد نفسه والآخر يرجع الى ظروف الجماعة .

ومن أهم هذه الشروط قدرات الشخص وتخصصه وحاجات الجماعة الى هذه القدرات .

نظريات القيادة:

يرى توماس كارليل - أن القائد يتسم بسمات تؤهله لذلك - بينما يرى ليون تولستوى الروسى أن القائد هو من تشكيل البيئة والموقف ويعبر هذين الرأيين عن أهم نظريتين تفسيران القيادة .

النظرية الاولى: وهى نظرية السمات:

وتؤكد على أن القائد لابد أن يتصف بسمات معينة سواء معرفية أو وجدانية أو جسمانية ، ومن هنا وضعوا مقاييس لقياس القيادة ، إتضح مثلاً من دراسات أنصار هذه النظرية أن القائد لابد أن يتسم بدافع مرتفع نحو الانجاز - بالتوافق والطاقة وتحمل المسئولية والثقة فى الذات - علاوة على قدرته المرتفعة فى مجال تخصصه .

وفى دراسة أجراها كارتريت وآخرون سنة ١٩٦٨ إتضح أن التخصص يمكن

أن يضيف الى فئتين تلك التى تسهم فى حل مشكلات الجماعة والحصول على هدف ما ، وتلك التى اتخدم العلاقات بين أعضاء الجماعة والفئة الثانية تحتاج الى سمات معينة . Cartwright & Zander, 1968

ويرى كوزباى أنه فى الجماعات الواقعية - وليست الموقفية لابد أن يبرهن القائد على تخصصه وكفاءته ، علاوة على طلاقته اللفظية وقدرته على تكوين علاقات سوية وإيجابية مع الآخرين (Cozby, 1983, p.407) .

وعادة يكون القائد هنا أكثر ذكاء وأكبر سناً وأطول قامة ، وفى دراسة أجراها باس إتضح أن هناك علاقة بين مثل هذه الصفات والقيادة تتراوح من ٢٠, - ٣٠, (Bass, 1981)

النظرية الثانية: نظرية البيئة:

ترى هذه النظرية أن القاذد هو من صنع البيئة - الموقف أو المهمة أو هدف الجماعة ، ومن هنا تغيرت القيادة فى تجربة كهف روبين المذكورة فى هذا الكتاب بتغير هذه الجماعة وموقفها من موقف تهديد وعدوان الى موقف مسألة وإصلاح سيارة تحتاجها الجماعة مثلاً - كما تتغير القيادة بتغير قيم وعناصر الجماعة .

نقد النظريتين السابقتين:

من الواضح أن نظرية السمات لا يمكن أن نعتمد عليها لتفسر لنا القيادة فطول القامة ليس ملازماً لكل القادة - مثل هتلر مثلاً - كذلك الذكاء ولا يمكن التسليم بسمات ثابتة تجعل صاحبها حافزاً لكل موقف ومهمة والواقع يؤكد لنا أن كثيراً من غير القادة يتحلون بهذه السمات وكثيراً من القادة ينتقدون كثيراً منها كما أن نظرية الموقف تبدو - كما يرى فورسايت موغلة فى البساطة لما يلى :

١ - معظم صور المواقف تؤكد على التناسب بين القائد والمهمة وتهمل التناسب بين القائد والتابعين .

٢ - تتغاضى عن أسباب تفضيلها قائد على آخر رغم ثبات المهمة ، كما أن

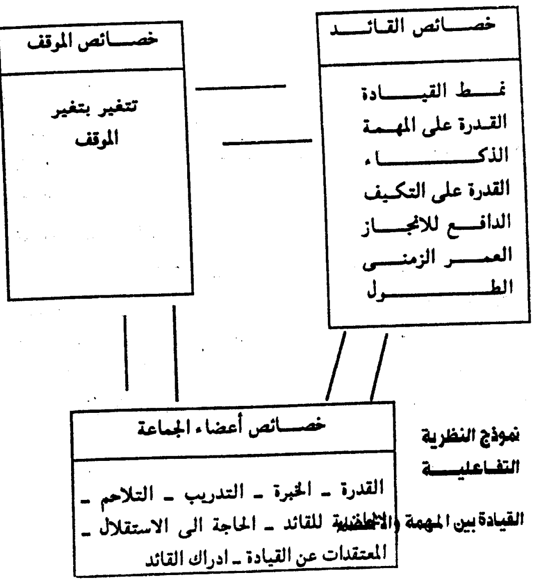
القادة قد يغيرون سلوكهم لكى يتناسب مع الموقف ليناسب حاجاته .

٣ - تفترض هذه النظرية البيئة والمواقف أن القيادة ستاتيكية ثابتة بينما تدل البراهين بأن القيادة تتضمن تغيرات مستمرة - *Hollander, 1978 1985.*

ومن هنا ظهرت نظرية أخري تسمى :

النظرية التفاعلية:

وتضع فى إعتبارها العلاقة المتبادلة بين القائد والموقف أو البيئة وأعضاء الجماعة .



نموذج النظرية التفاعلية

يقسم فورسايث القيادة الى نمطين حسب المهمة المنوط بالقائد آدائها أو حسب العلاقة المفترضة بينه وبين الأعضاء ـ النمط الأول (أ) هو التوجه نحو المهمة . والثانى (ب) التوجه نحو العلاقة .

وترى نظرية فيدلر ١٩٧٨ - ١٩٨١ أن هذا التقسيم يمتد لكل القيادات حيث هناك قادة يتجهون أكثر نحو أحد هذين التوجهين ويقدر هذا الميل سأل فيدلر عينة من الناس بأن يرقبوا الشخص الذى لا يرغبون العمل والذين يرغبون معه على سلاسل من أزواج من صفات مختاره مثل :

سار غير سار

صدق ــــــــ غير صدق

لطيف ــــــــ وقح

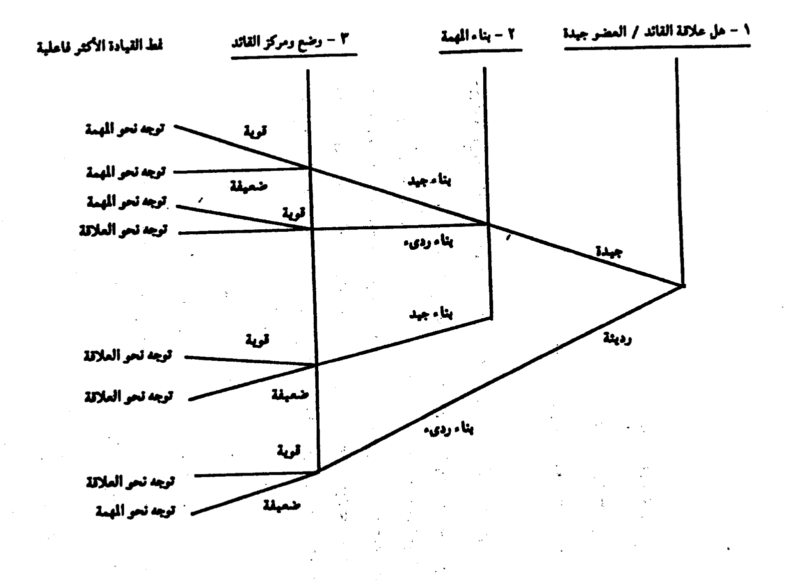
ومن خلال هذا القياس يتعرف على القائد دار التوجيه نحو المهمة وذا التوجيه نحو العلاقة وأيهما يكون منفصلاً فى مواقف معينة ومن أعضاء لهم خصائص معينة ففى حالة ما اذا كانت المهمة ملحة والجماعة متماسكة يكون القائد ذو التوجه نحو المهمة أفضل للجماعة ـ بعكس فى حالة تفكك العلاقات بين أعضاء الجماعة هنا يكون القائد ذا التوجيه نحو العلاقة أفضل .

ويمكن التعرف على القائد المناسب ـ كما يرى فيدلر ـ من خلال الأسئلة التالية :

١ - هل علاقة العضو / القائد جيدة .

٢ - هل المهمة بناؤها جيد .

٣ - ما موضوع قوة القائد .


١ - هل علاقة القائد / العضو جيدة
٢ - بناء المهمة
٣ - وضع ومركز القائد
نمط القيادة الأكثر فاعلية
جيدة
رديئة
بناء جيد
بناء رديء
بناء جيد
بناء رديء
قوية
ضعيفة
قوية
قوية
ضعيفة
قوية
ضعيفة
توجه نحو المهمة
توجه نحو المهمة
توجه نحو المهمة
توجه نحو العلاقة
توجه نحو العلاقة
توجه نحو العلاقة
توجه نحو العلاقة
توجه نحو المهمة

الفصل الرابع

الوعى

الفصل الاول
الوعى

مدخل

يحكى لنا ساراسون قضية أحد الشباب إسمه بيلى مليجان ، كان متهماً بإغتصاب الاناث ، ثم قبض عليه وهو فى ولاية أهيو - وحينما سأله الاخصائى النفسانى عن إسمه أجاب أن بيلى نائم وأنه هو دافيد ، طبقت عليه إختبارات سيكلوچية عديدة إتضح أنه يحمل شخصيات ٧ متميزة أناثاً أو ذكوراً منها : شخصية كريستان وهى طفلة فى عمر ٣ سنوات تحب الزهور ، أولينا : شخصية إمرأة لديها جنسية مثلية ربما هى التى تقوم بعملية الاغتصاب عند بيلى، دافيد : شاب صغير ضعيف الشخصية منسحب ، أرثر : شخص ذكى يتكلم الانجليزية بطلاقة راجان : رجل عدوانى يعتبر نفسه الحارس الآخر ، ألين : مراهق فى سن ١٨ سنة يلعب الموسيقى الصاخبة ويدخن سجائر .

وحينما أعطى إختبار ذكاء فإن هذه الشخصيات المختلفة حصلت على من ٦٨ - ١٣٠ درجة ذكاء .

ويرى ساراسون أن العامل الاساسى وراء هذا المرض هو سهولة فقدان المريض الوعى ذاته .

وكل منا تتناوبه حالات مختلفة من إنخفاض أو تغير مستويات الوعى إلا أن تعدد الشخصية تعتبر من الحالات النادرة - وهى إحدى الحالات التى يسميها علماء النفس السيكوباثولوچى هيستريا إنفصالية .

وعملية الوعى بالذات يعطينا إحساساً مستقراً بذواتنا وإستمراريتها أى ماضيها وحاضرها ومستقبلها - إلا أننا حتى فى حالة اليقظة نجد أن شدة وعينا بذواتنا يتغير من لحظة لاخرى ، ولكن ماهو الوعى .

ما هو الوعى:

للوعى معانى عديدة - فقد نشير به الى وعى الفرد الكامل وإنتباهه ، وقد نشير به الى لحظة اليقظة - إلا أن الوعى أعقد من هذا فهو يمتد الى التفكير والذاكرة والتخيل والمشاعر *Davidof, 1981, p. 207* ويرى فرنسيس لوكال أن الوعى يشمل حالات الحياة من النوم - الى أقصى حالات الحذر وتركيز الانتباه فى اليقظة *Leakel F. 1968, p. 310* .

ويرى لوكال أن الوعى هو نتيجة لنشاط جهاز النشاط الشبكى *(R.A.S.)* كما أن الوعى ليس هو سبب السلوك ، بل هو عرض من أعراض نشاط المخ .

وقد فرق عبد السلام الشيخ بين مستويين من الوعى - وعى إشرافى يسبق الاستجابة ويصاحبها ويقوم بتوجيهها وتعديلها ، ووعى وجدانى مصاحب للاستجابة أو لاحق لها وفيه إحساس بالاشباع أو عدم الاشباع الناتج عن الاستجابة (د. عبد السلام الشيخ ، ١٩٨٤ الفصل الرابع) .

ولقد حاول فونت الالمانى دراسة الوعى الانسانى وكان يسأل الافراد أن يستنبطوا حالاتهم الشعورية ويصفونها ، كما إهتم ولیام جيمس بدراسة الوعى كذلك وإمتد هذا الاهتمام حتى الثلاثينات وحتى ظهور جون واطسون ونظريته السلوكية حيث قل الاهتمام بدراسة الوعى بإعتباره حالة داخلية ذاتية غير قابلة للتجريب والقياس ومن هنا إعتبر الوعى بل وكل الانشطة العقلية موضوعات غير قابلة للدراسة العلمية . والحقيقة فإن دراسة الوعى من أصعب الدراسات خاصة إذا تناولنا حالات الوعى غير العادية كالاحلام ، والحالات المرضية والتصوف والتأمل - وهكذا تأخرت دراسة الوعى حتى ١٩٥٠ حيث بدأ البحث العلمى يغير من إتجاهه وأمكن دراسة الوعى فسيولوجياً من بين موضوعات تسمى ديناميات المخ . وبدأ السلوكيون أنفسهم يدعون الى الاهتمام بالوعى ، والذاكرة والتفكير ، واللغة ، والوظائف المعرفية الاخرى ورأوا أنه من الممكن دراسة هذه الظواهر بشكل غير مباشر *Sarason, 1982, p.96, Davidof, 1981, p. 288* .

ومن المعروف أن حالات الوعى كانت موضوعات أساسية للفلسفة الوجودية

وعلم النفس الدينامى خاصة فرويد الذى قسم الوعى الى شعور - قبشعور - لاشعور .

ومن أهم دراسات الوعى تلك المحاولات التى أجريت فى المعامل الفسيولوجية والطبية منذ سنة ١٩٦٠ - سنة ١٩٧٠ - لتغير حالات الوعى بالعقاقير والجراحة كذلك تلك الافعال الخارقة للعادة عند بعض الشرقيين وتأكيدهم وجود عوامل أخرى وراء إدراكاتنا العادية .

حالات الوعى:

وعينا ليس مجرد حالة فردية بسيطة فربما نسمع ننظر ونشعر ونخطط أو نتنبأ كل هذا داخل نطاق الوعى وقد تتم فى أى لحظة قصيرة واحدة وحالات الوعى لدينا ليست ثابتة بل هى تتغير تبعاً للحالات حيث قد يكون الوعى لدينا مرتفعاً جداً إذا كنا نحاول حل مشكلة عقلية وقد ينخفض فى حالة أداء حالة كالمشى وقد يقل غالباً فى حالة النوم بل فى أثناء النوم نمر بحالات مختلفة من الوعى فهناك نوم خفيف يرتفع فيه الوعى عن حالة نوم عميق مثلاً : كذلك الاحلام وكثير منا يشعرون بإختلاف حالات الوعى خاصة أثناء التعب أو نتيجة لبعض العقاقير أو أطعمة معينة .

وفى حالات أخرى يمكن لبعض الناس أن يشعروا بإحساسات غريبة وربما أسطورية وربما يكتشف لديهم مرض عقلى أو إضطراب إدراكى - وقد تحدث إضطرابات فى إحساسات بعض الناس بأجسامهم ، والزمن أو المكان مثل حالات الدوار وحالات بطء الزمن أو مروره بسرعة ، وقد يستقبلون أحداثاً وظواهر غير معقولة على أنها حقائق واقعية .

وفى هذا الجزء سوف نهتم بدراسة خمس حالات من حالات الوعى وهم :

١ - النوم والحلم .
٢ - أحلام اليقظة .
٣ - التأمل والإشراف .
٤ - التنويم .
٥ - العقاقير والادمان .

وقبل تناول هذه الحالات يجدر بنا أن نتفهم بشكل سريع وعى اليقظة : طبيعة حالة الوعى أثناء اليقظة .

طبيعة وعى اليقظة:

يرى السلوكيون أن هذه الحالة لها أبعاد متعددة : فارنست هيلجارد يميز بين الوعى الايجابى ، ومجرد المستقبل . فالايجابى يتضمن المبادأة والضبط والتحكم فى السلوك - بينما المستقبل يتضمن الوعى البسيط بالافكار - الوجدانات الاحساسات *Through : Linda Davidof, 1981, p. 210* ونحن نرى أن تقسيمنا للوعى الى إشراقى ووجدانى أكثر وضوحاً وأقرب للواقع .

ويرى هيلجارد ، وفرانسيس لوكال أن الوعى يتأثر بأنظمة أو ديناميات المخ والتى تتضمن تلك العمليات اللحائية الموجودة وراء الذاكرة . الوجد ، الاحلام ، الاوهام وعند لحظة معينة تجد أن أحد هذه الديناميات أو الانظمة بالتحكم وقد أوضحت دراسات عديدة مثل دراسة وسكرانتز *Weiskrantz* أن بعض أجهزة المخ التى لا يكون الفرد على وعى بها قد تؤثر فى حالة الوعى مثلاً أحد المرضى كان يصاب بتلف خطير فى الفص الصدغى ، قرر أنه غير قادر على أن يري بعين واحدة ولكن عند مستوى معين وجد أن المعلومات المرئية قد سجلت بواسطة العين الكفيفة فقد استطاع بدقة عالية أن يميز مثيرات بصورة دقيقة ويميز بين الاحمر والاخضر ويلعب الانتباه دوراً هاماً فى توجيه الوعى حيث نتعرف على خبرات نوعية ينتقيها الوعى مثلاً من بين الاحداث كما يرى برودنيت ومئات الخبرات والمثيرات قد تظهر فى لحظة معينة وتسقط على حواسنا ولكن قليل منها يدخل فى الوعى .

ويرى السلوكيون أنه كلما تغيرت أنماط الانتباه تظهر أنسقة أخرى وتتحكم فى وعينا وقد أوضح بوب *Kanneth Pope* أن وضع الجسم من حيث المكان وحركته تؤثر فى نوعية الوعى ومحتواه .

الشروط التى تؤثر على الوعى:

الوعى البشرى فى تغير مستمر بشكل قد لا تلاحظه وكل الخبرات التى تظهر فى مجرى شعورنا تمر كأنها مألوفة لنا تماماً مما يجعلنا نسلم بها كحقائق

كاملة وننسى أنها تتباين بشكل واضح فى مستوي الوعى بها *Sarason, 1982, p. 95* وأحياناً يكون وعينا حدسياً تجذبه الجماليات كالموسيقى والفن ... إلخ . وأحياناً يكون عقلياً حينما يتعامل مع مشكلات منطقية أو رياضية .

ويتغير الوعى مع تغير مستوى التعب فنحن فى حالة ضيق يكون وعينا غيره ونحن فى حالة سرور أو فى حالة خوف وحذر ففى حالة الضيق ربما لا تكون على وعى كامل بما حولنا فى حالة السرور يكون وعينا عادياً فى حالة الاسترخاء وفى حالة الحذر يكون وعينا عميقا وحذراً وإنتباهنا مركزاً .

كما يتأثر الوعى بخصائص الشخصية . فدرجة الحرارة للجسم تؤثر فى الوعى كذلك إشعاعات الجسم والوظائف الجسمانية كضغط الدم ونبضات القلب ولقد ثبت أن درجة حرارة الجسم للانسان تتحكم فى شعور الفرد حينما يستيقظ .

ومن المعروف أن درجة حرارة الجسم تنخفض الى حد أدنى فيما بين الواحدة الى السادسة صباحاً ، فإذا بدأت حرارة فى الارتفاع صباحاً قبل أن تصل الى مستوى مريح فى الوقت الذى تكون فيه خارج فراشك هنا تشعر بحذر وبالقدرة على ضبط إتزاننا بينما إذا كانت حرارة الجسم منخفضة نسبياً نستيقظ هنا بإحتمال بأن نشعر بعدم الكفاءة والتوعك .

وحينما طلب من عينات كبيرة (إناث وذكور) أن يسجلوا شعورهم بشكل منتظم كل يوم لمدة شهور لاحظ العلماء وجود دورات منتظمة من الشعور بالغضب - القلق الاكتئاب . ونرى دافيدوف أن هذه التموجات السيكولوجية العادية والتى تؤثر فى الوعى الانسانى تعكس إيقاعات الوظائف البيولوجية كذلك المؤثرات البيئية تؤثر فى شكل وطبيعة الوعى وقد تظهر هذا فى دراسة رونالد جزابيف .

وزملاؤه وضع أجهزة كهربائية فى جيوب مجموعة من المفحوصين لتسجيل إستجاباتهم حول أفكارهم ووعيهم شعورهم وتسجل الاجهزة الظروف التى يحبونها والاعمال التى يؤدونها وجد أن ٥٦٪ من الافكار المسجلة والوعى

تدور كلها حول أنشطة يكون الشخص مندمجاً فيها وتدور حول البيئة خاصة الاحداث الجديدة وغير المتوقعة . *Davidoff, 1981, p. 211*

وبعد هذا العرض نعود لنتناول حالات الوعى الخمس التى حددناها سابقاً :

١- النوم والاحلام:

طبيعة حالة النوم : يرى أحمد عكاشة أن ساعات النوم الطبيعية تمتد من ٤ - ١٠ ساعات يومياً ويرى مقارنة من ينامون أقل من ٦ ساعات يومياً بمن ينامون أكثر من ٩ ساعات وقد نجد أن الافراد الذين يتميزون بقلة النوم التفوق فى المبادأة والكفاح والمثابرة وأقل عرضة للمرض العصابى (عكاشة ١٩٨٠ ، ص ٢٢٠) .

ويرى ساراسون وآخرون أن الانسان يقضى فى المتوسط بين ٣٠ - ٤٠ سنة من عمره فى النوم *Sarason, 1982, p. 96* .

وحتى الآن لا يعرف العلماء لماذا ننام وإن كان التفسير الشائع إننا ننام حينما نتعب حيث يعيد النوم لنا النشاط والحيوية إلا أنه تفسير ضعيف وقد تأكد هذا حينما قام أحد العلماء بأخذ مادة من مخ أو من الحبل الشوكى لحيوانات مرهقة وحقن بها مخ حيوانات عادية فوجد أنها سرعان ما نامت وحينما حقن مخ حيوانات نائمة بمادة مستخلصة من مخ حيوانات نشطة ومستيقظة وجد أنها إستيقظت *Cotman Megaugh, 1981, p. 232*

غير أن هورن *Horne, 1978* يرى عكس ذلك حيث ذكر أن أجسامنا تستهلك نفس كمية الاكسجين والجلوكوز أثناء النوم التى تستهلكها أثناء مشية تلقائية فى حالة إسترخاء كما أن أجسامنا لا تتخلص من أى مواد سامة خلال النوم ومن هنا فمازال النوم سراً ويرى د. عكاشة أن النوم ليست فى حد ذاته عجيبة ولكن العجيب هو حالة الاستيقاظ فلو فهمنا حالةاليقظة لامكننا على الفور أن نقول أن إختفاء هذه الحالة هو النوم بذاته (عكاشة ، ١٩٨٠ ، ص ١٢٥) .

ويوضح فرانسيس لوكال وجود جهاز التكوين الشبكى فى أعلى المخ

المتوسط تحت الهيبوكلاموس وأنه هو المسئول عن حالة اليقظة هذه مادام يسمح بمرور التنبيهات العصبية الى لحاء المخ فإذا نام كانت حالة النوم *Leukel F. 1981, p. 303*

كيف ندرس النوم:

إختراع جهاز رسام المخ الكهربائى *EEG* أدى الى زيادة قدرتنا على دراسة النوم ويعطينا هذا الجهاز أشكالاً مختلفة كالموجات الكهرومغناطيسية لنشاط المخ وفى ضوء هذه الموجات أو الاشعة نستطيع أن نتعرف على حالة الوعى إبتداء من اليقظة التامة الى النوم .

هو تذكر دافيدوف أنه منذ سنة ١٩٣٧ إكتشف العلماء أن نشاط المخ الكهربائى يتغير بإنتظام خلال وقبل فترة النوم ، ومنذ ذلك الوقت إستخدم العلماء كاميرات تصوير حركة العين ، وتؤثر العضلات والتنفس ونبضات القلب والعرق .. إلخ لدراسة النوم .

وكانت التجارب تجرى على حيوانات أو أناس متطوعين أو يأخذوا أجراً فى مقابل أن يناموا داخل المعمل لعدة ليالى خاصة دراسة النوم ، وكان أول معمل له أقيم سنة ١٩٥٠ بأمريكا *Davidoff, 1981, P. 212*

الساعة البيولوجية:

ينظم الانسان فترات نومه ويقظته طبقاً لاحداث خارجية مثل الليل ، والنهار وأوقات الطعام هذه الاحداث تمر خلال دورات تتم على مدى ٢٤ ساعة وكأننا نحيا فى كون يكون من إيقاعات أوكما يقول فيثاغورث الاغريقى من نعم وعدد ولعل إيقاعات الكون وحركة الافلاك ترتبط بإيقاعات نومنا ويقظتنا (عبد السلام الشيخ ١٩٧١) حتى أن بعض العلماء مازال يشك فى إيقاعات الكون الشمس ودورة اليوم تحدد الساعات السيكولوجية التى نشعر بها . *. (Ibid, p. 12)*

وتتضمن هذه الايقاعات تغييرات حرارة الجسم ، ضغط الدم ، حجم البلازما ، وإفراز الهرمونات . والعمليات الحيوية ، وعمليات الايض داخل الجسم ويرى

ساراسون أننا عادة ننام أثناء إنخفاض معدل تلك العمليات وأنه لكل إحساس الحيوانات دائرة نوم ودائرة يقظة مختلفة ينام الانسان عادة مرة واحدة لفترة معينة كل ٢٤ ساعة بينما هناك حيوانات أخرى تنام عدة مرات كل ١٤ ساعة .

والحالة الاولى تسمى *Monophasic Sleep Cycle* وحالة تعدد مرات النوم تسمى *Polyphasic* مثل الفيران الأرانب - وكذلك الاطفال الآدميين *. Sarason et al, 1982, p. 97*

وهنا يظهر أثر الايقاع الشخصى على إيقاع النوم فإيقاع النوم فى حالة السواء هو جزء من عامل عام يسمى بالايقاع الشخصى إذا ما غيره الانسان عامة يواجه صعوبة ويشعر بالضيق وقد يجد من الصعب أن ينام ويظهر هذا عند العمال الذين يغيرون دورياتهم فى العمل من الليل الى النهار أو العكس ، فإن هذا يؤدى الى إضطراب عصابى بل الى إضطرابات فى الهضم والدورة الطمثية عند المرأة (عبد السلام الشيخ ١٩٧٦) .

مراحل النوم:

من الذين قاموا بدراسة حالات النوم ومراحله العالم ديمنت *Dement, 1974* داخل معامل مجهزة خصيصاً لدراسة النوم حيث قد أوضحت تسجيلات *E.E.G* لنشاط المخ البشرى وقت النوم وجود نوعين مميزين من النوم :

النوع الاول:

ويطلق عليه *Orthodox* الكلاسيكى .

النوع الثانى:

ويطلق عليه *Paradoxical* النقيض .

النوع الاول:

وقبل النوم مباشرة يتفق العلماء على أن هناك مرحلة يسميها البعض بالمرحلة (١) عكاشة ١٩٧٠ ص ١٢٠ وكذلك *Sarason. 1982, p. 99* ويسميها البعض المرحلة الصفرية مثل ليندا *Davidoff, 1981, p. 212*

وهذه المرحلة تظهر بمجرد ذهاب الفرد للنوم وتكون مستيقظين ولكننا أقل إستجابة للمثيرات الحسية عن الأوقات العادية .

ويظهر المخ موجات ألفا من ٨ - ١٢ موجة/ث وإرتفاعها ٥٠ ك ميكروفولت وهذه الموجة كما نرى دافيدون ترتبط الى حد كبير بالشعور بالاسترخاء (Ibid. p. 214) . وتستمر هذه المرحلة والى بضعة دقائق .

وينقسم النوع الاول وهو يبدأ مباشرة بعد المرحلة السابقة التى يمكن إعتبارها تمهيداً للنوم الى :

١ - مرحلة النوم الخفيف:

بمجرد أن يبدأ النوم تظهر هذه المرحلة وتستمر دقائق قليلة وهى إستمرار للمرحلة الصفرية ومن السهل أن يستيقظ النائم فى هذه المرحلة وإذا حدث لهم حدث أو إثارة فمن العادة أنهم لا يشعرون أنهم كانوا نائمين وخلال هذه المرحلة يشعر الشخص بأفكاره غامضة ، وأحلام متقطعة ويكون الجسم أكثر إسترخاء وتظهر بالمخ موجات شاذة سريعة ذات سعة منخفضة .

٢ - المرحلة الثانية:

هنا يصبح النائم أكثر إسترخاء ومن الصعب إيقاظه هنا وربما قد تظهر هلاوس - والاحساس بومضات ضوئية سريعة مثل لقطات السينما السريعة والمتقطعة كما قد يشعر الفرد بهزة فجائية تنتاب جسمه غير متزن ومصحوبة بالاحساس بالسقوط يسود المخ هنا موجات من ٣ - ١٦ هرتز / ث ، وتستمر من ١ - ٢ ثانية .

٣ - المرحلة الثالثة:

يصبح النوم أكثر عمقاً ، ويكون الشخص غير قابل للاستجابة للاصوات ومن الصعب أن يستيقظ وتظهر موجات ، وتنزل أو أقل ذات سعة مرتفعة جداً وتسمى موجات دلتا *Delta* ويتخللها موجات ذات سعة منخفضة .

٤ - المرحلة الرابعة :

يصبح النائم فى حالة إسترخاء كامل ومن النادر أن يتحرك ومن الصعب إيقاظه وفى هذه المرحلة تظهر الكوابيس أو المشى أثناء النوم أو بلل الفراش أو الكلام وتسود موجات دلتا تماماً .

ويتميز النوع الاول من النوم بمراحله الاربعة أن النائم لا يتذكر الاحلام التى تمر بها خلال هذه المرحلة كما أن حركات كرة العين هنا تكن ضعيفة تماماً ولذلك يسمى بنوم حركات العين البطيئة وعدم رد حركات العين السريعة .

النوع الثانى:

فى سنة ١٩٥٣ إكتشف *Nathnial K.* مرحلة خامسة للنوم أو نوعاً آخر للنوم .

ويظهر هذا النوع بعد حوالى ساعة من بداية النوم ، وبعد ذلك يظهر كل ٩٠ دقيقة ، وقد أوضح جهاز *EEG* أن الاشعة التى تسود المخ للنائم فى هذه المرحلة تشبه الاشعة التى تسوده فى مرحلة ما قبل النوم أو المرحلة الصفرية إلا أن هذا النوع من النوم يتميز بحركات العين السريعة تحت الجفون المغلقة والتى قد تصل الى ٢٠ حركة / ث ، وقد إتضح أن الذين توقظهم فى تلك المرحلة يذكرون أنهم كانوا يحلمون ، ولقد كان هذا كشفاً هاماً فى بداية دراسة علمية للاحلام .

وهذا النوع من النوم يتضمن مرحلة واحدة فقط - ومع أن النشاط المخى هنا يشبه النشاط المخى فى مرحلة ما قبل النوم إلا أن استجابة النائم للمثيرات الخارجية تكون ضعيفة كما فى الحالة الرابعة من *REM* واذا ما تلف النصف الكروى الاصفر *Yinor* نجد ان المخ لا يتذكر الاحلام .

ومع أن اخراج الحلم يتم فى المناطق الحركية الملائمة من المخ ، الا ان حركة الجسم لا تتم وبالرغم من ان بعض العضلات قد تتوتر إلا ان عضلات مثل الرأس والرقبة تكون فى حالة استرخاء .

ويتميز هذا النوع من النوم بنوع حاد فى نشاط الجهاز العصبى المستقل

يسرع التنفس والنبض وكذلك ضغط الدم - ويزيد افراز الادرينالين وعند الذكور حتى الاطفال ينتصب القضيب فى تلك المرحلة ويستمر خلال REM كذلك النسيج المهبلى عند الانثى ، ولا ترتبط هذه الاستجابات بالضرورة باحلام ذات طبيعة جنسية .

ويقضى الاطفال ٥٠ ٪ من ساعات نومهم فى مرحلة النوم النقيض (REM) وتنخفض هذه النسبة الى حوالى ٢٥ ٪ فى سن ٥ - ٩ سنوات ويستمر بنفس المعدل خلال سنوات الرشد .

وتحدث فترات نوم النقيض او حركات العين السريعة خمس مرات عند الاطفال كل ليلة وتطول فترات هذا النوم كلما انقضى الليل وربما تستمر ٦٠ دقيقة *(Dement , 1974)* .

الغرض من النوم:

من المعروف اننا نشعر بالارهاق والتعب اذا قضينا ليلة بدون نوم مما دعى بعض العلماء الى التساؤل هل النوم ضرورى للانسان ؟

ويذكر فرنسيس لوكال ان معظم الناس يقضون وقتا اطول فى فترات النوم العميقة واننا اذا حرمناهم من هذا النوم بايقاظهم من هذه الفترات اثناء الليل فان الافراد يعوضون بفترات نوم عميقة اطول فى الليلة التالية . *Leukel , 1968 .p . 340*

كذلك اذا حرمنا افراد من مرحلة النوم *REM* وما بها من احلام وذلك بان نوقظهم كل فترات حركات العين السريعة *REM* ففى اليوم التالى يعوضون ما نقص من نومهم فى اليوم السابق فينامون فترات نوم حركات سريعة بشكل اطول مما يؤكد ان للنوم والاحلام وظيفة اساسية فى تحقيق التوازن *Sarason et al . 1981 , p . 101*

وليس معنى هذا ان فترات الحرمان الطويلة من النوم تسبب اتلافا فى الانسجة بل ان بعض المهام العقلية العليا والمعقدة يمكن للانسان ان يؤديها تحت ظروف سوية واذا حدثت له اثارة مناسبة *Leukel , 1968 . p . 396* إلا ان

التجارب الاخيرة اوضحت ان الحرمان من النوم لفترات طويلة له تأثير خطير على العمليات العقلية والذاكرة إلا ان هذا التأثير يتلاشى بعد فترة نوم اخرى كافية ومريحة وكما يرى لوكال ان النوم حاجة جسمانية مثل الجوع والعطش مع أننا نشعر بالارهاق والتعب اذا قضينا ليلة بدون نوم إلا ان دور النوم مازال غير معروف فى عمليات الايض ، خاصة فيما يتصل بالطعام والاكسچين والطاقة وان كانت بعض الدراسات انتهت الى ان حالة اليقظ الطويلة تسبب تراكما لفضلات جسمانية تحدث نتيجة لعمليات البناء والهدم فى الجهاز العصبى وتسمى هذه المادة المتراكمة *Hypnotoxin* واذا ما تراكمت عند حد معين وبسرعة فانها تسبب النوم .

اثر الحرمان من النوم:

حالات النوم هو الوضع الطبيعى للكائن الحى وللانسان وان هناك جهازا يسمى جهاز الحث او التكوين الشبكى *ARS* يوجد داخل المخ تحت الهيبوتلاموس على شكل شبكة من الخلايا العصبية وطالما يعمل هذا الجهاز فانه يسمح بمرور التنبهات الى لحاء المخ ويظل الانسان يقظا ، واذا توقف عن العمل يقود الانسان الى عاداته الطبيعية وهى النوم .

وحالة اليقظة اذن عند الوليد الجديد لا تظهر إلا كرد فعل انعكاسى لاشباع حاجات بيولوجية كالجوع – والعطش – او التعب *Leuke F . , 1968 , p , 313* ويسمى كليتمان *Klitman* حالة اليقظة او استجابات اليقظة هنا بيقظة الحاجة وهى ذات اوجه متعددة *Potyhasic* حيث تظهر فى دورات متعددة خلال الـ ٢٤ ساعة فيستيقظ الطفل ليشبع حاجته ثم يعود لحالته الطبيعية النوم ومع نضج الطفل وحدوث عمليات التعلم الاجتماعى بتعلم الطفل كيف يتحكم فى هذه الاستجابات مثل تعلمه التحكم فى استجابات المقاطع الصوتية ليكون لغة – ويجد ان استجابات اليقظة تشبع حاجات ودوافع عديدة لديه وبدلا من ان تصدر استجابة اليقظة بشكل تلقائى كفعل منعكس بعد الميلاد مباشرة تصبح استجابة ارادية يصدرها الانسان محاولا الاستمرار فيها بشكل متصل إلا انها طبقا للمصادرة التاسعة من مصادرات نظرية كلارك هل والتى

تعنى ان ظهور اى استجابة او نشاط يؤدى الى ظهور عملية مضادة تعمل على كفه (كف رجعى) (سويف ١٩٦٧ ، ص ٧٣) فان هذا يعنى ان محاولات الانسان اصدار استجابات اليقظة تظهر معها عمل مضاد لكف اليقظة حتى عند نقطة معينة يزداد اثر الكف على قوة النشاط الاصلى فيغلب النوم على الانسان .

وبدلا من ان تكون دورات النوم متعددة عند المولود الجديد فانها تصبح مرحلة واحدة او دورة واحدة يقظة واخرى نوم كل ٢٤ ساعة ويسميها كلينمان *Monophasic Cycle* .

وما يؤكد ان فترة اليقظة عند الراشد هنا تكون متعلمة وليست مجرد فعل استجابى ان كلينمان يسميها " يقظة اختيار " *Choice* . ومما يؤكد وجهة نظر ان التعلم يعنى تعديل الاستجابة مع زيادة قدرة الانسان على التحكم فيها عن طريق نقل مركز الاشراف العصبى على الاستجابة من مراكز دنيا الى عليا ان كلينمان يقرر ان المراكز العصبية البدائية هى التى تسيطر على فترات اليقظة فى المرحلة الاولى إلا انها مع النضج والتطور " التعلم " يتحكم فى اللحاء *Through , Leukel , 1968 , p , 314* .

وتذكر ليندا ان الحرمان من النوم لعدة ليالى يحدث شعورا بالهلوسات والاوهام واعتقادات زائفة كما يظهر اضطرابا فى الادراك عند حوالى ١٠ ٪ من الافراد *Davidoff , 1981 , p . 216* (عكاشة ١٩٨٠ ، ص ١٩٨) كما يحدث زيادة فى حساب الشخص للالم وانخفاض نشاط الفا كما قد يسبب اضطرابا فى التنفس ودقات القلب كما وجد جون بابنهيمر *Pappenheminer* من جامعة هارفرد فى دراساته على مخ فيران محرومة من النوم انها تنتج سائلا يسبب النوم ، واذا حقن هذا السائل تدريجيا فى مخ ارانب فان فترة نومها تزداد من حيث المدة التى تستغرقها ومن حيث حدوثها ، ويبدو ان هذه المادة تشبه المادة التى ذكرها لوكال والسابق الاشارة اليها والمسماه *Hypnotoxin* .

ويمكن احداث اضطرابات فى النوم بعمليات جراحية بالمخ وقد قام العالم " ناوتا " *Nauta* بعمل جراحات فى مناطق معينة بالهيبوتلاموس فى مخ الفئران

بعض العمليات كانت تسبب نوما وبعضها التى تجرى داخل الهيبوتلاموس - تمنع الفأر من النوم - وبعد العملية بحوالى ٢٤ ساعة تبدو الفئران طبيعية ثم بعد ذلك يظهر عليها الشعور بالتعب وحركات ارتعاض ثم رفضا للطعام والشراب وبعد ٣ ايام يحدث لها اغماء وقد لا تستيقظ حتى باشد المثيرات اثارة ، ويتبع هذا الموت مباشرة . *Through Leukel , 1968 , p . 314* .

إلا ان المراكز العصبية للنوم عند الانسان الراشد غير واضحة ذلك ان بعض الجراحات فى الهيبوتلاموس عند الانسان لم تحدث تغييراً فى خط النوم *(Ibid , 314)* .

ومع الاعتراف بتلك الاضطرابات السابق الاشارة اليها والتى قد يحدثها الحرمان من النوم إلا ان تعويض فترات الحرمان من النوم بفترات نوم تالية اطول واكثر راحة يلغى تدريجيا كل هذه الآثار .

وفى دراسة اجريت سنة ١٩٥٩ حيث حاول مواطن يدعى بيتر تريب *Peter Trepp* ان يظل مستيقظا ٢٠٠ ساعة - واعلن عن برنامجه هذا مما اثار انتباه علماء النفس والاطباء ووضعوا له معملا نفسيا قريبا منه وطبقوا عليه بطارية اختبارات نفسية يوميا ، وقاسوا ردود افعاله البيولوجية .

وفى اليوم التالى لعدم النوم احس بيتر بارهاق شديد وفى اليوم الثالث بدأ يرى اوهاما وهلوسات واحس ان فى حذائه حشرات ، وكذلك على المنضدة واصبح يعانى من تذكر الاشياء ، م بعد ١٠٠ ساعة من الحرمان من النوم لم يعد يستطيع اجراء الاختبارات النفسية التى تتطلب انتباها اوحل مشكلات عقلية وتدهورت قدرته العقلية بسرعة .

وفى اليوم الخامس اضطربت شخصيته وزادت اوهامه وهلوساته وبعد حوالى ١٥٠ ساعة حرمان من النوم لم يعد يعرف من هو ولا اين هو ولكى يفسر حيرته هذه توهم انه ضحية نظام نازى ، ومع انه كان يقظا إلا ان موجات مخه كانت تشبه موجات مخ النائم .

وفى صباح اليوم الاخير ظن ان الطبيب الذى يشرف عليه انسان شرير وجاسوس يريد دفنه حيا ، وقفز من مائدة الاختبار واندفع نحو الباب واستطاع

الباحثون ان يرجعوه ليكمل اليوم الاخير .

بعدها استغرق ١٣ ساعة نائما عاد بعدها تدريجيا الى حالته الطبيعية إلا انه استمر حوالى ٣ شهور فى حالة اكتئاب :

Through Sarason et al., 1982. p. 98.

النوم والاحلام:

تعتبر الاحلام ظاهرة سلوكية مثيرة لانتباه البشر منذ القدم - وقد حاول الانسان تفسيرها منذ ان وعاها إلا انه حاول من خلالها التنبؤ بسلوك مستقبل الانسان ولنا فى يوسف وحلم فرعون مثالا واضحا وظل الانسان يستخدم الاحلام فى التنبؤ بمستقبل الانسان الفرد او الجماعة .

بل فى التنبؤ بكوارث او عطاء الطبيعة - حتى جاء سيجموند فرويد ووضع نظريته المشهورة عن التحليل النفسى وتفسير الاحلام الى ان اللاشعور هو المسئول وراء الاحلام والحلم ليس اكثر من تحقيق رغبة لاشعورية لا يستطيع الانسان تطبيقها فى الواقع وعن طريق الاحلام تخرج اللاشعور فى شكل رمزى مقنع ومن هنا فان الاحلام هى الطريق الملكى " كما يرى فرويد " للاشعور الى مجرى الشعور كما اصبح للحلم محتوين : المحتوى الظاهر - المحتوى الكامن ، ولما كانت الاحلام تعمل فى نظر فرويد كوسائل لخفض الحصر وحل الصراع ، فان المعالج التحليلى غالبا ما يستخدم تفسير الاحلام كجزء مركزى فى العلاج وكطريق يوصلنا الى مجال اللاشعور والاسباب الكامنة وراء مرض ويقوم تفسير الاحلام على اساس غياب او ضعف الانا وقت النوم وعمل الرقيب وتفهم المعنى الرمزى لمحتوى الحلم الظاهر للتوصل الى محتواه الكامن وبالتالى الى صراعات اللاشعور .

والاحلام هنا تحافظ على نومنا حيث ان المادة اللاشعورية لو ظهرت فى شكل غير مقنع فانها قد ترعب وتوقظ النائم ، والكوابيس كما يرى فرويد هى نوع من الفشل فى تبرير المحتوى الكامن من الحلم .

الاحلام والدراسات التجريبية :

خضعت الاحلام لدراسات تجريبية حديثة ومتقدمة واستبعدت دراسات او وجهات نظر فرويد على الاقل من حيث المنهج وتذكر ليندا ان الاحلام المتكاملة تظهر عادة فى مرحلة نوم حركات العين السريعة *REM* وان العين تتحرك وقت الحلم كما لو كانت تتابع احداث الحلم البصرية - بل ان بعض الدراسات انتهت الى وجود تطابق بين حركات العين ونشاط المخ للنائم اثناء الحلم ونشاط المخ فى ذلك الوقت يكون مرتفعا ويظهر هذا النشاط بشكل واضح فى نصف المخ غير المسيطر .

إلا ان النائم لا يكون مستجيبا للمثيرات الخارجية . *Davidoff , 1981 , p . 215* ويرى ساراسون ان الاحلام تحدث نوعا من التوازن خاصة ان نصف المخ الايمن هو الذى يسيطر اثناء حلم النائم بينما يسيطر نصف المخ الايسر اثناء اليقظة *Sarason , et al . p . 101* .

وقد انتهى اسيرنسكاى وكلينمان :*Asernsky & Nathanial , Kleiman 1950* الى ان حركات عين النائم وقت الحلم تتبع نظاما محددا والنشاط يبدأ بعد حوالى ٩٠ دقيقة من بداية النوم - ويستمر فترة النشاط ١٠ دقائق ومع مرور الليل يطوله فترات هذا النشاط من ١٠ الى حوالى ٣٠ دقيقة .

ولكى نعرف ما اذا كان النائم يحلم ام لا فان الباحث يوقظه ويسأله وقد اتضح ان ٧٤ ٪ ممن يتم ايقاظهم اثناء او بعد *REM* يقررون انهم يحلمون ويذكرون احلاما متكاملة وذلك فى مقابل ٧ ٪ فقط ممن يتم ايقاظهم فى مرحلة *Non REM* .

ويرى ساراسون انه لما كان الافراد الذين توقظهم فى مرحلة *REM* يذكرون انهم يحلمون فقد إعتقد خطأ ان الاحلام تظهر فى مرحلة *REM* فقط إلا ان البحوث الاخيرة اوضحت ان النشاط العقلى ومنه الاحلام تظهر كذلك فى فترات *Non REM* ولم يعد هناك فرق بين تعداد الاحلام فى *REM* وفى *Non REM* كما ظهر من بحوث عديدة منها دراسات هيرمان ، ايلمان ١٩٦٨ *Herman et al , 1987.* ومنها دراسة فولكس *Foul Ksd* الذى اكد ان الناس

حينما توقظهم مباشرة من مرحلة *Non REM* يتذكرون كثيرا من مظاهر النشاط العقلى والنفسى اثناء النوم بنسبة تصل الى ٧٥ ٪ من عدد المفحوصين إلا ان هذه الانشطة تكون غير متكاملة وغامضة واقل حيوية وغالبا اكثر سرورا من تلك التى تتذكرها اثناء مرحلة *REM* .

ويرى ساراسون ان بعض احلامنا تحتوى على انشطة حركية كالقفز والجرى والمشى وبالطبع فان اجسامنا خلال هذه الاحلام تظل ثابتة - إلا ان تسجيل نشاط المخ يظهر لنا ان اللحاء الحركى فى المخ يكون نشطا تماما ، والسبب الذى من اجله لا نسير او نجرى او نقفز فعلا هو ان هناك ميكانيزم نيرونى يمنع التنبيه العصبى الصادر من المخ من ان يمضى الى العضلات واعضاء الاستجابة تكون شبه مشلولة عن الحركة إلا اننا نتأثر عقليا ووجدانيا عند الاحلام *Davidoff , 1981 , p . 221 , Sarason , 1982 , p . 100* .

وهذه النتيجة تخالف قول فرويد بان الانسان يتذكر المواد السارة بينما المواد الاخرى تكبت بينما كبت او نسيان الحلم هنا لا يعتمد على ما اذا كان سارا او محزنا بقدر ما يعتمد على حيوية مادته ومدى ارتباطه باحداث فسيولوجية وما اذا كان تم تحت مرحلة نوم حركات العين السريعة او حركات العين غير السريعة .

والحقيقة فان النوم والاحلام ونسيانها او تذكرها مرتبط بايقاعات دورية معينة - مما يجعل لكل شخص ايقاعا شخصيا مميزا وينعكس فى جميع اداءاته دورات نومه ، وبرغم تمايز الايقاعات الشخصية إلا ان الشكل العام الايقاعات الافراد الاسوياء تتماثل بعكس ايقاعات غير الاسوياء ومن هنا تماثل الشكل العام لايقاعات النوم وتناوب فترات حركات العين السريعة وغير السريعة فى النوم فالشكل العام هنا ان *REM* تظهر عند الاسوياء كل ٩٠ دقيقة - وهى ايقاعات شخصية تمتد فى سلوكنا اثناء اليقظة وفى دراسة كوبيك سونتشين *Kripk D. Sannenchein* ظهر فيها ان الاوهام الوجدانية والانفعالية وغير الواقعية تظهر وقت اليقظة على فترات ايقاعية كل ٩٠ دقيقة وهى نفس الفترات التى يحدث خلالها انتقال او ظهور *REM* اثناء النوم *, Davidoff*

1981 , p . 217 .

محتوى الحلم واعراضه :

من خلال الدراسات المعملية للاحلام إتضح ان للطريقة المعملية عيوبها خاصة فى الموقف المصطنع وعملية ايقاظ النائم وقد إتضح ان معظم احلام هؤلاء المفحوصين تحتوى على ما يشير الى المواقف المعملية والاجهزة المستخدمة وكذلك علاقة المفحوصين بالباحث .

وفى الخمسينات ١٩٥٠ اجرى كالثين هول *Calvin Hall* دراسة واسعة عن محتوى الحلم وكان يطلب من اشخاص اسوياء ان يذكروا احلامهم بعد ان يستيقظ مباشرة ، وجمع وحلل ١٠,٠٠٠ حلما وكان هول سلوكيا وحلل الاحلام بمنهجه السلوكى وأنتهى الى ان الناس تحلم عادة بانشغالها فى انشطة عادية مع افراد يعرفونهم كما انتهى الى ان الاحلام تميل عادة الى العدوانية والكراهية فنسبة العداوة فيها الى الصداقة ٢ : ١ ويغلب الغضب والخوف على ٦٤ ٪ من احلامنا بينما الاحلام السعيدة ظهرت فقط فى حوالى ١٨ ٪ .

كما اوضحت الدراسات ان الناس تحلم نمطين من الاحلام المؤلمة منها : ما يسمى بالكوابيس او الفزع الليلى - وحيث يستيقظ النائم من المرحلة الرابعة للنوم ويكون فى حالة فزع صارخا طلبا للمساعدة وبالطبع يشعر بالحزن الشديد والخوف ويزداد معدل تنفسه ونبضات القلب ـ إلا ان الكوابيس نادرة نسبيا وتزداد فى الطفولة وتقل مع النضج - واسبابها غير معروفة وان كانت ترجع اسبابها الى اسباب فسيولوجية ثم هناك الاحلام المحزنة وتظهر خلال *REM* وتثير مشاعر حزينة ومؤلمة وعادة يمكن تذكر محتواها .

وحلم الشخص الراشد يتشكل عادة بخبراته الشخصية والاجتماعية فالمرأة الحامل تحلم كثيرا عن حملها ، والانعصابات الاجتماعية التى يمر بها الفرد تشكل احلامه وتحدد محتوياتها كذلك الخصائص الاجتماعية والثقافية فقد وجد أن الاحلام قبائل هندية تسمى كيونا وهى قبائل سالمة تقل فيها عناصر العدوانية عن احلام افراد من قبائل نيكاراجوا .

وفى دراسة *K . Efisher Edwards* : عن الاحلام والكوابيس إتضح ان

احلام الاناث الامريكيات تحتوى فى معظمها على علاقات الصداقة والعواطف والحب وموضوعات المنزل والاسرة ، بينما احلام الرجال تحتوى غالبا على موضوعات من الانجاز والعداوة والنشاط الفيزيقى والجنسى .

وعند ملاحظة ٢٦ طفلا لمدة خمس سنوات متتالية انتهى دافيد فولكس David Fauks وزملاؤه الى ان احلام الطفولة تكون بسيطة غير وجدانية واحلام اطفال من ٣ - ٤ سنوات يسيطر عليها الدوافع غير الشخصية وتدور حول دوافع اولية كالجوع والامن والحيوانات .

وتحت سن الخامسة تسيطر الدوافع والعلاقات بين الافراد وفروق الجنس النمطية كما تؤثر فى احداث البيئة الجارية فى محتوى الحلم وفى دراسة اجراها وليام ديمنت Dement عرض اشخاصا نائمين بالمعمل لمثيرات متنوعة بالقرب من فترة النوم REM مثل : نغمة ، شعاع ضوء ، ماء مثلج على ان يظل المفحوص نائما حتى النهاية .

إتضح ان المثيرات المعملية دخلت فى ٢٥ ٪ من محتويات احلام المفحوصين. فتأثير المتغيرات الاجتماعية والثقافية والشخصية امرا اصبح معترف به تجريبيا بل ان فرويد اكده قبل ذلك حينما اكد على خبرات اليوم السابق فى اخراج الحلم ، ومن هذه المادة يحاول الحلم اشباع رغبة - كما يرى فرويد ولو بشكل رمزى - كما اكد التجريبيون على ان الحلم ضرورى جدا للانسان والحرمان منه يمثل موقفا اخطر من الحرمان من النوم - ولو حرم الانسان من احلام عن طريق ايقاظه فى فترات REM فانه لابد ان يعوضه بفترات نوم اطول فى الايام التالية .

وقد انتهت الدراسات المعملية على الحيوانات والتى اجراها Smeilman E. 1978 ، يسمح للكائن بتفريغ دوافعه (مثل الجنس والعدوان) وذلك بشكل دورى وتؤيد هذه النتيجة بعض نتائج فرويد .

ولعل من اعراض الحلم كذلك انه ينمى الذاكرة ولعل فى نظرية التداخل وتجارب اندرسون التى اكدت ان تعداد النسيان يقل تماما بعد الساعة الاولى من النوم أى اثناء المرحلة الرابعة او مرحلة النوم التى تحدث فيها الاحلام ما يوضح

ان النوم وما يتضمنه من احلام يعمل على تثبيت المادة المحفوظة . ويرى كارتريت *Cartiyright* ان الحلم يساعدنا على تأكيد ذاكرتنا التى تكونت خلال حالة اليقظة - وفى دراسة اجراها باركر *Barker* ايقظ الباحث المفحوصين بعد ان ناموا فى المعمل لمدة خمس ساعات واخبرهم انهم سوف يتعلمون شيئا قبل ان يعودوا مرة اخرى للنوم ، وعرض عليهم مجموعة من الاشكال عن اشياء عامة ثم سؤلوا ان يكتبوا كل الاشياء التى يمكن ان يتذكروها قبل ان يعودا للنوم .

واثناء نومهم استخدم *EEG* كاميرات حركات العين ؛ وقسمهم الى مجموعتين :

الاولى : من ظهر عليهم *REM* خلال هذا الوقت - والثانية : لم يظهر عندهم *REM* وبعد ان ايقظهم طلب من كل منهم ان يتذكر من الاشكال التى سبق لهم ان رأوها " المجموعة الاولى " التى ظهر عليها نوم كانوا افضل فى التذكر عن المجموعة الثانية *Sarason et al , 1982 , p . 100* .

٢ - احلام اليقظة :

حينما نستيقظ يكون لدينا مجرى من الشعور المستمر يحتوى على افكار وذكريات وتخيلات عقلية اخرى - وبالطبع فان هذه الخبرات تمثل شعورا شخصيا داخليا ومن هنا كان من الصعب قياسها او التحقق منها .

وبالرغم من صعوبة دراسة الخبرات الخاصة فلقد اجريت محاولات عديدة لدراسة مظهر هام من مجرى شعورنا وهو " احلام اليقظة " او الاوهام التى نعيها خلال يقظتنا وتشبه فى بنائها وما تستغرقه من زمان ومكان احلام الليل .

والقدرة على التخيل هى أحدى وظائف العقل ، وخلال هذه العملية تظهر داخلنا إثارة داخلية ذات نشاط منخفض واحلام اليقظة هى نوع من التخيلات البصرية والسمعية غالبا يحاول فيها الانسان تشكيل الواقع فى تخيلاته داخل تركيبات جديدة غالبا ما ترفض المكان والزمان - ومن خلال هذه الاوهام يستطيع الانسان تجربة الحلول المختلفة لمشاكل معينة عقليا فقط يمكن ان نضع خططا ونتنبأ عقليا بنتائجها ، وباختصار فان قدرتنا على ان نحيا فى الماضى والمستقبل من خلال التوهم يساعدنا الى حد ما على التحرر من الحاضر وآثاره

. ويرى فرويد ان احلام اليقظة والاوهام لها وظيفة مثل الاحلام فى تحقيق رغبات يصعب تحقيقها فى الواقع ، ويرى فرويد ان احلام اليقظة تفرغ الطاقة العدوانية - غير ان ساراسون يذكر ان هنا بحوثا اجريت للتحقق من صدق فروض فرويد فيما يتصل باحلام اليقظة وانتهت الى ان الافراد الذين يتوهمون اوهاما عدوانية مع احلام اليقظة العدوانية يزيد لديهم الدافع الوجدانى بعكس استنتاج فرويد .

مناهج دراسة احلام اليقظة :

مازالت مناهج دراسة احلام اليقظة اقل مقاييس علم النفس دقة ومن هذه المناهج : " المقاييس الاسقاطية " مثل بقع الحبر حيث يفترض ان الشخص يسقط اوهامه واتجاهاته على المثير الغامض كذلك هناك الاستخبار حيث يسأل الناس عن تخيلاتهم واحلامهم فى اليقظة .

ثم هناك عينة الافكار او التخيلات حيث تلاحظ الافراد لمدة طويلة ثم تقاطعهم لتسألهم عما يفكرون فيه وذلك خلال لحينات تحدد مسبقا من سلوكهم كما يمكن ان نسألهم ان يكتبوا تقريرا عن افكارهم وتخيلاتهم ويستخدم استخبار ليقيس تقدر فيه المدة التى تستمر فيه حلم اليقظة او الفكرة ودرجة تحكم الفرد فيها وما اذا كانت ترتبط بالموقف الحاضر ام لا ، والالفة وعدم الالفة بالخبرة ، وعينة الافكار يمكن تنفيذها فى موقف معملى مضبوط .

خصائص احلام اليقظة :

تتنوع هذه الاحلام او الاوهام من حيث صلتها بالواقع وتعقدها فبعضها يرتبط بالموقف الراهن وبعضها الآخر تحدث لذاتها وبشكل مستقل عن الاحداث الراهنة لدرجة ان بعض احلام يقظتنا قد تبدو غير واقعية تماما اقرب الى احلام النوم .

وقد قام كلينجر مستخدما منهج عينة الافكار وبدراسة احلام اليقظة والافكار الجوالة اخذ ٧ من الرجال + ٥ إناث ، اخذ منهم ٢٨٥ عينة من احلام يقظتهم على مدى ٢٤ يوما - انتهى الى ان متوسط المدة التى تستخدمها الفكرة فى هذه الاحلام تستمر الى ١٥ ثانية - وهناك افكار تستمر ثوانى

قليلة جد وانتهى الى ان احلام اليقظة تختلف عند الافراد فى ثلاث خصائص هامة هى :

١ - ما يرتبط منها بالموقف الراهن والبيئة الجارية فى مقابل غير المرتبط بها .

٢ - افكار ذاتية موجهة خاضعة للتحكم فى مقابل افكار لا ارادية .

٣ - افكار واقعية فى مقابل خيالية غير واقعية .

وقد ظهر ان حوالى افكار المفحوصين ترتبط بشكل مرتفع بالمكان الموجود فيه الفرد وما يفعله كما ظهر ان ٦٠ ٪ من الافكار التجوالية تظهر نتيجة إثارة خارجية بشكل لا ارادى. *Sarason et al , 1982 , p . 103*

وقد ظهر ان ٢٢ ٪ من احلام اليقظة تكون غريبة وشاذة وانها ترتبط بحركات معينة للعين إلا ان حركة العين مع احلام اليقظة يكون عكس حركتها مع احلام النوم حيث مع الاخيرة نجد حركات سريعة .

وبالعكس مع احلام اليقظة تكون حركات بطيئة غير موجهة وكلما زادت احلام اليقظة كلما انخفضت سرعة حركة العين *Pope & Singer , 1978*

وفى دراسات متعددة عن احلام النوم خاصة بجامعة ييل *Yale* بامريكا

. S . L . Singer 75 Huie & Singer , 1980

إتضح ان معظم الناس يقررون وجود احلام يقظة كل يوم وان هذه الاحلام تزيد قرب النوم وتدور الاحلام اليقظة عند الاناث حول امور سلبية وتتركز حول اجسامهن بينما احلام يقظة الرجال تتركز حول ادوار اكثر ايجابية كالانجاز ، والبطولة الرياضية .

وقد انتهى سنجر *Singer* الى تقسيم اليقظة الى ثلاث انماط :

١ - نمط يميل نحو التشتت والتجول الذهنى وغالبا تكون سلبية ومرعبة وهؤلاء الافراد تكون لديهم اضطرابات فى الانتباه ، وهم لا يميلون الى الاعتراف او التقرير باحلام اليقظة .

٢ - النمط الثانى يتميز بمدى واسع من احلام اليقظة التى تتركز حول وجدانات حزينة مثل الشعور بالذنب ، والعدوانية نحو الآخرين ، الخوف من الفشل ومعظم هؤلاء يكون وقتهم مشغولا بالشك فى الذات والشعور بالذنب .

٣ - احلام يقظة سعيدة تدور حول امور وجدانية ايجابية تكون تخيلات نشطة وحيوية يستخدم هؤلاء الافراد احلام يقظتهم فى التخطيط للمستقبل وهؤلاء غالبا قدرة مرتفعة على التوافق والتكيف . . *Sarason et al , 1982 ,* . *p . 103*

٣-التنويم:

خلال عرضنا لتاريخ علم النفس فى الاجزاء السابقة تناولنا المدرسة المسمارية وكيفية تناولها لظاهرة التنويم وكيف ان انطون مسمير اطلق عليه التنويم المغناطيسى ثم انتهى بتفسيره على انه يرجع لظاهرة الايحاء - ومن هنا اعتبر موضوعا اساسيا من موضوعات علم النفس الاجتماعى كما هو موضوع لعلم النفس الاكلينيكى والطب النفسى .

وحالات التنويم لا تختلف كثيرا عن احلام اليقظة خاصة اذا عرفنا ان بعض احلام اليقظة المسيطرة واللاارادية تعتبر مرحلة من مراحل التنويم .

وفى دراسة اجراها ارنست هليجارد على ٥٣٢ طالبا وجد ٢٥ ٪ منهم قابلين للتنويم بسهولة وان ١٠ ٪ فقط كانوا رافضين تماما بينما بقية الطلاب فى حالة تقبل متوسطة للتنويم كما وجد ان الناس الذين يندمجون فى اوهامهم واحلام يقظتهم يكونون أكثر قابلية للايحاء والتنويم مما يوضح فعلا ان احلام اليقظة هى مرحلة سطحية من التنويم - كما ان التنويم يعتبر مرحلة من مراحل الوعى والشعور إلا انه مازال يمثل ظاهرة تحمل قدرا من الغموض من حيث طبيعته والشروط المسئولة عن حدوثه .

ويرى ساراسون ان الدراسة العملية للتنويم بدأت فقط منذ حوالى ٢٠ عاما حيث وضعت اختبارات معينة لقياس القابلية للتنويم كل فقرة فيها تتضمن سلوكا مقترحا .

طبيعة حالة التنويم:

يبدو ان ما انتهت اليه مدرسة نانس بان القابلية للايحاء هى جوهر التنويم مازالت حقيقة معترف بها حتى الان وحينما يخضع شخص ما لعملية التنويم عليه فان وعى هذا الشخص يتغير باشكال عديدة ومن اهم مظاهر هذا التغير :

١ - انعدام الذاتية او الاداء التلقائى:

فلم يعد استجابات الفرد تصدر حسب توجيهات او بشكل تلقائى بل يتوقف النائم عن مجرد التخطيط لما يفعله ويتوقف دائما عن الاستجابة حتى يتلقى الايحاءات المثيرة لاستجابته .

٢ - الانتقائية:

فى يقظتنا نختار من بين نقاط عديدة من المثيرات ما ترغب وكذلك من بين انماط الاستجابات التى يجب ان نفعلها - بينما فى حالة التنويم فان النائم ينتقى فقط صوت الشخص المنوم ويستبعد أى صوت آخر .

٣ - انخفاض الشعور بالواقع:

ينخفض احساسنا بالواقع - ويتضح ذلك فى توقف النائم عن مقارنه ادراكاته بالواقع بعكس حالته اليقظة بل ان النائم يكون لديه رغبة كبيرة لتقبل مستوى مرتفع من التشتت ويتبع مجرد ايحاءات المنوم .

٤ - تمثيل ادوار غير عادية:

يمكن للشخص النائم أن يلعب أدوار غير عادية فالراشد مثلا يمكنه ان يقوم بدور مراهق أو طفل .

٥ - ارتفاع القابلية للايحاء بعد التنويم:

بمعنى ان الايحاءات التى توحى بها الى النائم قد يظل بعضها عالقا بذهنه حتى بعد يقظته وانتهاء فترة التنويم ويظل مدفوعا بشكل لا ارادى لتنفيذها ويشعر بقدر من التوتر والقلق إذا لم ينفذ ما قد اوحى به اليه عند التنويم .

٦ - نسيان خبرات مرحلة التنويم:

أي ان النائم بعد ان يستيقظ غالبا ما ينسى كل ما قد فعله اثناء التنويم - فقد يتذكر احداثا مرت به وقت الطفولة وهو نائم بينما حينما يستيقظ لا يذكرها ما فعله اثناء جلسة التنويم . *Through : Davidoff , 1981 , p . 225* .

المظاهر العامة للتنويم:

يحدث التنويم تغييرات مؤقتة وعميقة فى الوعى والسلوك كما قد يحدث اضطرابا فى المعلومات ويمكن ان نفصل التغييرات المصاحبة للتنويم فيما يلى :

أولا: تغيرات إدراكية:

تحدث اضطرابات ادراكية مرقتة مثل الصم - العمى وبعض اغاط الهلوسات السمعية مثلا حينما تقول للنائم انه لن يستطيع سماع تردد اصواتا معينة مرة اخرى فسوف تجده لا يستجيب لمثل هذه الاصوات وباستخدام الاجهزة الخاصة بقياس الاعصبة السمعية تجدها سليمة مما يؤكد ان الصم هنا ليس له أى اساس فسيولوجى *Sarason et al . , 1982 p . 109* .

وقد إتضح ذلك فى دراسات اجراها باربارا ، كالفيرلى *Theodor , Barbar , David Carverley, 1964* ، واستخدم منهجا معروفا باسم منهج التغذية الرجعية المؤجلة - حيث يتكلم الناس فى ميكروفون ثم يسمعون اصواتهم من خلال سماعات على ان يتأجل توصل الكلمة الى الاذن لمدة حوالى جزء من الثانية بعد نطقها ومن المعروف انه حينما يتعرض الناس العاديين لمثل هذه الخبرة يحدث لهم تهتهة او لجلجة . *H . Kendler T . Kender , 1971 , p . 202* .

بينما الصم اذا عرضناهم لمثل هذه التجربة لا يحدث لهم تهتهة ويتكلمون كالعادة وقد اوصى الباحثان : باباراً ، وكالفيرلى الى عينة من النائمين انهم لا يسمعون ثم طبقا عليهم نفس اجراء التجربة السابقة فظهر لديهم نفس اضطرابات الاسوياء فى التجربة الاساسية - مما يؤكد ان الصمم هنا نفسى

وليس فسيولوجى .

ثانيا: تغييرات فسيولوجية:

من اهم المصاحبات الفسيولوجية شفاء موقت لبعض الاضرابات الفسيولوجية البسيطة مثل كف استجابات الحساسية *Alleryie respany* . زيادة حدة البصر للاشخاص الموجودين بالقرب منه - زيادة حموضة المعدة .

وفى دراسة اجراها *Baber , Sranas & Chang , 1974* انتهى الى ان هذه التغيرات ترجع اساسا للايحاءات اكثر مما ترجع لمجرد التنويم .

وفى دراسة على " ١٣ " مفحوصا حول قوة الآثار الناتجة من ايحاءات التنويم ٥ افراد من ال ١٣ نوموا + ٨ عينة ضابطة - ثم عصب على اعين كل فرد له ان احد ذراعيه سنضع عليها ورقة شجر من اشجار غير ضارة ، بينما فى الواقع استخدم ورق من اشجار ضارة - ٤ من ال ٥ نائمين + ٧ من العينة الضابطة لم يظهر عليها اى استجابة حساسية .

وفى المرة الثانية قبل المفحوصين انه سيوضع على ذراع كل منهم ورق من شجرة ضارة ووضع عليه فعلا استجاب كل الافراد فى العينتين لهذه الايحاءات .

توضح هذه النتائج على ان التخيل والأيحاء والاعتقاد بان هذه ما ستظهر هى المسئولة قبل عملية التنويم .

كما اوضحت دراسات اخرى عديدة على ان الافراد المنومين يظهر لديهم تغيرات موضوعية فى درجة حرارة الجسم ، وفى احدى الدراسات استطاع الباحث ان يرفع درجة حرارة ذراع وان يخفض درجة حرارة ذراع آخر لنفس المفحوص النائم فى نفس الوقت ، بينما لم يستطع ان يفعل هذا مع العينة الضابطة - وكان يتم ذلك بان يوحى للنائم بان يتصور ان له ذراع موضوع داخل إناء به ثلج والآخر فوق مصباح حرارى مثلا *Zimbared , M . , 1972* .

ثالثا: زيادة تحمل الالم:

استخدم التنويم احيانا بدلا من التخدير - ومن المعروف ان معظم انسجة

الجسم ما عدا انسجة الجلد غير حساسة للجراحة مع انها حساسة لتنبيهات اخرى مثل الضغط ، وهناك عمليات جراحية كبيرة مثل استئصال الغدة الدرقية اجريت مع مجرد تخدير موضعى للجلد وباستخدام التنويم يكون التخدير موضعى وبالطبع يتم التخدير هنا فقط عن الايحاء والتنويم .

وفى دراسة لايشابر إتضح ان ايحاءات خفض الالم لاشخاص غير منومين يكون له تأثيره مثل اعطاء هذه الايحاءات بعد التنويم .

وليس معنى هذا ان التنويم لا دور له فى خفض الاحساس بالالم ففى دراسة سنة ١٩٨٠ إتضح انه من الممكن زيادة تحمل قدرة المريض للالم تحت التنويم بشكل واضح .

نظريات التنويم:

لم تستطع الاجهزة الفيزيقية والفسيولوجية ان تميز بين حالة الوعى وحالة التنويم ففى تجارب متعددة استخدم فيها جهاز *EEG* لم تستطع ان تحدد موجات خاصة بمراحل التنويم تميزها عن المراحل الاخرى من الوعى .

ومن هنا حاول علماء النفس تفسير هذه الحالة على اساس نفسى خالص ومن خلال هذه المحاولات ظهر فى وجهات نظر ثلاثة :

١ – وجهة نظر – لعب الدور : *Role Playing*

٢ – التخيل : *Imagin ation*

٣ – التفكك : *Dissociation*

١ - لعب الدور:

تبنى وجهة النظر هذه ساربين كورن *Sar Lin Coe , 1972* وتفترض هذه النظرية ان الشخص النائم يتبنى دور المنوم ومن هنا يستمع بعناية للمنوم لكى يتخذ ويلعب دور المنوم بشكل جيد بينما يفقد هو الوعى بذاته ، ويستلزم فى هؤلاء ان تكون قابليتهم للايحاء مرتفعة ومتحررين من الخوف والكف .

وفى جامعة بنسلفانيا قام مارتين أورن *Martin orne* بدراسة اثر المعتقدات

وتوقعات الافراد حول دور التنويم فاخبر طلاب جامعيين ان الاشخاص النائمين يظهر عليهم تشنج تخشبى عضلى *Catale , p . 1958* وحينما نام هؤلاء ظهر عليهم اعراض التشنج التخشيبى بنسبة ٥٥ ٪ بدون اى ايحاءات اخرى اثناء التنويم ، بينما مجموعة اخرى لم يظهر عليها أى اعراض من هذه الاضطرابات حينما نوموا *Jarason et al , 1982 , p . 111* .

٢ - نظرية التخيل:

يرى اصحاب هذه النظرية ان خبرة التنويم ترجع الى الفكر والتخيل وقد وجد ان الافراد ذوى القدرة المرتفعة على التخيل يندمجون فى التنويم بسرعة واضحة وحينما تخير شخصا ما من هؤلاء الافراد - حينما تنومه - ان يده مثلا ثقيلة فانه يستخدم قدرته المرتفعة على التخيل ويستدعى خبراته السابقة حينما كانت ذراعه ثقيلة فى هذه الخبرات ويشعر او يخيل انه يجرب هذه الخبرات مرة اخرى ، ولقد اوضحت البحوث المختلفة ان تخيل أى حادثة او خبرة غالبا ما ينتج نفس التغيرات الجسمانية التى كانت قد ظهرت اثناء تلك الحادثة او الخبرة الواقعية مثلا الشخص الذى يتخيل انه يحرك بعض اعضاء جسمه - بدون ان يحركه فعلا - نجد لديه بعض التوترات والظواهر السلوكية والفسيولوجية المصاحبة لتلك الحركات فى نفس هذ العضلات او الاعضاء التى يتصور انه يحركها بدون ان يحركها واقعيا *Korkin, Goldband, 1980.* . كما وجد أن الأفراد ذوى القابلية المرتفعة للايحاء والتنويم لديهم قدرة مرتفعة على التخيل *Hilgard, 1970*

٣ - التفكك:

إقترح أرنست هيلجارد " نظرية التفكك لتفسير التنويم ويعتقد هيلجارد أن مخ الانسان يحتوى على عدد من أجهزة التحكم المستقلة والتى تعمل فى آن واحد وهذه الأجهزة تعمل وتسجل معلومات وأنشطة نوعية مباشرة ، ومع أنها منعزلة كل منها عن الاخر الا انها تنظم فى شكل هرمى ، وفى حالة اليقظة التامة فان الانا هو الذى يتحكم أو اللحاء مع بقاء الاجهزة الاخرى قادرة على التحكم فى الوعى .

ويفترض هيلجارد أنه أثناء التنويم فان عملية التحكم تتبدل وقوة جهاز التنفيذ تنخفض ، وما يكون ارادى يصبح لا اردى وما يمكن أن تتذكره فى حالة الوعى تنساه ، وما تنساه تتذكره ، ويرى هيلجارد أن جهاز التنفيذ العادى يعمل أثناء مرحلة التنويم كما لو كان ملاحظ سرى أو خفى .

وحينما نختبر الاشخاص النائمين بقياس عتبة الالم لديهم فى المعمل فاننا نجد ان احساسهم للالم تنخفض *Davidoff, 1981* .

وهنا تتعدد الاحداث الفعلية للنائم حيث يشعر الملاحظ السرى بالالم الخفيف ، بينما يشعر الشخص النائم بالالم المرتفع فقط ومن هنا تتجمع الاحداث والخبرات التى تمر بالشخص النائم فى تجمعات مختلفة كل منها عن الآخر ، وقد تتجمع فى تجمعات مختلفة كل منها عن الآخر ولا يكون الفرد على وعى بها ، كما توجد هذه التجمعات أو الشخصيات داخل فرد واحد فى وقت واحد .

وفى الحياة العادية يمر كل واحد منا بلحظات تفكك خفيفة مثلا تندمج فى حديث مع شخص هام خلال حفلة صاخبة مليئة بالضوضاء ، فان كل الضوضاء تكون بعيدة عن وعينا ، ولكن اذا شخص ما فى الحفل بعيداً عنا مثلاً ذكر اسمنا فان هذا قد يجذب انتباهنا الى مجموعة أخرى من الأحداث .

وفى ضوء هذا حاول أرنست هيلجارد من جامعة ستانفورد أن يفسر التنويم فى ضوء ما يحدث للنائم من تفكك وحاول أن يتصل ـ خلال التنويم ـ بما أطلق عليه " الملاحظ الخفى " . وهو الجزء من الشخصية الذى يبقى على صلة بالواقع أثناء التنويم وبينما لا يشعر النائم ، الا انه ملاحظ النائم بشكل خفى .

وفى دراسة على تحمل النائم للألم مثل وضع اليد فى ماء مثلج ، فان الافراد الذين يوحى اليهم انهم لن يشعرون بالم فعلاً لا يشعرون بالالم .

واذا أوحينا الى النائم انه سيفقد الاحساس فى ذراع معين فانه لا يحس به فعلاً أثناء التنويم بينما اذا طلبنا منه فى نفس الوقت أن يتصور هذا الذراع بالقرب من مصدر حرارة فانه لا يشعر بالحرارة بتأثير الايحاء السابق بينما نجد ان هذا الذراع قد ارتفعت حرارته فعلاً وحينما نوحى للنائم أنه أصم فانه لا يسمع فعلاً الا ان المراقب الخفى ويتذكر أصواتاً تقدم حينما يكون الشخص نائم

وقد يتذكر وقائع لا يستطيع الشخص النائم استدعائها *Through Sarason et al., 1982, P. 112* .

كيف يتم التنويم

لن نتعرض لهذه الاجراءات بشكل مفصل هنا وانما يكفى ان نوضح انه يتم فى مكان خاص تنخفض فيه مشتتات الانتباه بقدر الامكان ، ويستخدم فيه الايحاء والقدرة على الاقناع وتشجيع المفحوص على التركيز على شئ ما وليكن ساعة مثلاً ثم توحى له بأنه أكثر استرخاء ويشعر بتنميل فى أجزاء معينة من عضلات جسمه ونطلب منه مثلاً أن يمد زراعيه ثم تتخيل أن عليها ثقلاً وليكن مجموعة من الكتب أو حقيبة ثقيلة ، ونلاحظ حركة ذراعه خاصة حينما تنخفض ، وحركة اليدين وكيف يتباعدان ، وعامة فهناك اختبارات لقياس القابلية للتنويم منها اختبار ستانفورد ، ومقاييس ومراجع مهام اجراءات معينة لاحداث التنويم *Through Sarson et al., 1982, P. 107, Davidoff 1981, P. 225* .

ثانيا : الوعى والعقاقير

يشير هذا الحد إلى المظاهر السلوكية التى اعتاد علماء النفس على تناولها تحت عناوين أخرى مثل "الإدمان" أو "الاعتماد على العقاقير" أو سوء استخدام العقاقير أو تعاطى المخدرات... الخ. ويفضل حالياً استخدام مصطلح الوعى وسوء تعاطى العقاقير كما يأتى:

١- إننا كباحثين نفسانيين - لا نهتم بهذه العقاقير وسوء تعاطيها إلا من حيث إنها تؤثر على وعى الإنسان.

٢- أن من هذه العقاقير ما هو من المنبهات والمهلوسات علاوة على المخدرات... الخ.

٣- أن كلمة الإدمان - لم تعد دقيقة وبخاصة أنه يتداخل معها مفاهيم أخرى كالاعتماد الفسيولوجى مثلاً. كما أن أى تعاطى يصاحبه بالضرورة تغييرات فسيولوجية كما فى مكونات بيوكميائية الدم.

ما هو المقصود بسوء تعاطى العقاقير:

تشتمل العقاقير كما سنتناولها فيما يعد على ماهو طبى مثل ما نطلق عليه الأدوية وعلى ما هو غير طبى مثل أى مواد كيميائية أخرى ومواد طبيعية كالقنب أو غير طبيعية مثل المهدئات والهيروين ...الخ.

وسوء التعاطى يقصد به:

أ - تناول الأدوية الطبية خاصة المؤثرة فى الجهاز العصبى بدون استشارة طبيبة متخصصة.

ب- تناول عقاقير تؤثر فى الجهاز العصبى غير طبية بدون استشارة طبيبة أيضاً.

وما يترتب على ذلك من نتائج سلبية سوف نعرض لها

وسوء الاستخدام هو الاستخدام الضار لعقاقير تغير في الحالة العقلية والمزاجية. عن طريق تعاطى عقاقير غير قانونية أو عقاقير بدون وصفه طبية.

تزداد خطورة المشكلة عادة بين المراهقين والراشدين غير أنها انتشرت أخيراً بين أطفال من ٨-١١ سنة.

(سيكوبين طبية P. 268)

أساليب التعاطى:

يتم تعاطى هذه العقاقير على اختلافها. بطرق عديدة منها تعاطى على شكل مسحوق سائل، كبسولات حبوب حقن مختلفة... الخ. عن طريق الشم، المضغ، التدخين، الأكل، الحقن.

ما هى العقاقير.

نرى الانسيكولوبيديا الطبية أن مصطلح العقاقير تشير إلى أى مادة كيميائية تستخدم لمنع أو لعلاج أمراض معينة وبالطبع يمكن أن يكون لها مضار إذا استخدمت بشكل سئ - تحت ما يسمى سوء استخدام العقاقير (انسيكولوبيديا طبية) ونقصد بها هنا أية مواد كيميائية طبية أو غيرها تذهب إلى الجهاز العصبى وتؤثر فيه وفى مستويات الوعى.

تذهب إلى الجهاز العصبى تؤثر فيه وفى مستويات الوعى هذه المواد الكيماوية قد تكون نفسية فتذهب إلى المخ والجهاز العصبى وتدمر خلايا معينة وتؤثر مباشرة فى الجهاز العصبى ومن هنا خطورتها. وأحياناً تكون متفاعلة مع مواد غذائية طبيعية مثل العنب والبصل..الخ. وفى هذه الحالة يستطيع الجسم منع ما تحتويه هذه الأغذية من مواد كيميائية تؤثر فى الجهاز العصبى من الوصول إلى هذا الجهاز - توجد فى الدم جسيمات تسمى Brain Barriers تمنع هذه الكيميائيات من الوصول إلى المخ عن طريق الدم بينما إذا تعاطى الإنسان هذه الكيماويات منعزلة - كما فى المواد المؤثرة فى الجهاز العصبى - فإنها تدمر أجسام Brain Barriers وتذهب لتؤثر فى الجهاز العصبى وتشتت مستويات الوعى.

الأسباب العامة للتعاطى:

لكل عقار أو فئة عقاقير أسباب نوعية وراء تعاطيها، ومع هذا هناك أسباب عامة نذكر منها:

١- تحاشي مشكلات لا يستطيع المتعاطى حلها أو مواجهتها.

٢- المجاراة خاصة للأصدقاء.

٣- الثورة وتأكيد التحرر من بيئة فيزيقية واجتماعية.

٤- الرغبة فى المقامرة والتجربة.

٥- الحاجة لتخفيف الضرر.

هنـــاك أيضـا حــب الاســتطلاع - ضغــط الأصدقـــاء - وتؤكــد الانسيكولوبيديا الطبية هذه حيث تؤكد أن عدم قـدرة الأفـراد على حـل مشكلاتهم يهربون إلى التعاطى.

Medic-Encyclopedia, p. 271.

وحينما تكون الشروط الحياتية المحبطة بالإنسان مؤلمة - مثـيرة للاكتئاب والاحباط - أو منفرة ولا يستطيع تحـمل الألم الصـادر عنـها أو خفضه - قد يلجأ تلقائياً إلى ما يساعد على تخدير الجهاز العصبى والمخ وخفض الوعى بما يستقبله من هذه الشروط الحياتية.

تصنيف العقاقير:

تصنفها الأنسيكولدين العينة P. 267 إلى ١٢ فئة فمنها:

١- العقاقير التى تقتـل وتمنـع نمـو البكتريـا وتمنـع العطـب infection وتحتوى على المضادات الحيوية - كالبنسلين والسلفا. ومنها ما يقوى القـدرة المناعيـة للجســم مثــل Vaccine وتكويــن أجســام مضــادة antihoclies لأمراض معينة كالكوريدا.

٢- أدوية تعـالج الأوعيـة الدمويـة والقلـب فتسـمى Cards ovasaular وأخرى تنظم ضربات القلب تسمى Candiotonic لتغذيــة ضخ الـدم من القلب أو لتقوية قدرة القلب على ضخ الدم وأدوية لتوسيع الأوعية الدموية تسمى Varodilator ولعلاج ضغط الدم المرتفع.

٣- أدوية تؤثر فى الجهاز العصبى منها:

أ – المخدرات areiehelic .   ب– مخدرة analgesic.

جـ– المنبهات.   د – المهبطات والمهلوسات... الخ.

وسوف نعرض لها بشئ من التفصيل.

اختلاف آثار العقاقير:

ليس المقصود بالطبع تلك العقاقير التى يتناولها الأفراد تحت إشراف طبى وإنما المقصود بها تناول تلك العقاقير غير القانونية بغير إشراف طبى ومن أكثر صورها وضوحا لمخدرات والمنبهات وعامة يمكن تصنيف تلك العقاقير حسب تأثيرها على الوعى إلى:

١– المنشطات Stimulants: تنشط الجهاز العصبى المركزى C. N. S. تمنع النوم حيث تؤثر فى اللحاء أو عن طريق جهاز الحث الشبكى A. R. A.

٢– المهبطات Depressant: تحدث انهباطا فى لحاء المخ أو تسبب النعاس، وتظهر الأفكار اللاشعورية وقد تسبب الإغماء. وبعضها يسبب اكتئابا واستسلاما.

٣– عقاقير انتقائية: تتداخل هذه العقاقير مع القدرة على إدراك الألم، ومع حث الجهاز السمبثاوى A. N. S. نتيجة لأسباب غير معروفة وبعضها يحدث تشتتا فى الإدراك أو هلوسات.

٤– عقاقير الإدمان: تغير فى وظيفة الجهاز العصبى المركزى، إذا تناولها الفرد على شكل عادة بحيث نجد الجهاز العصبى المركزى

لايمكنه أن يؤدى وظيفته بشكل عادى بدون تناول هذا العقار، وهذا هو ما يسمى بالإدمان.

Leukel, 1968, p., 396.

٥- الأفيون ومشتقاته: تقلل من الإحساس بالألم والقلق.

Medicla Encyclo. P. 270.

بينما يصنف سارسون هذه العقاقير إلى:

١- المهبطات	Depressants
٢- المنشطات	Stimulants
٣- المخدرات	Narcotics
٤- عقاقير الهلوسة	Hallucinogens
٥- الحشيش	Cannabis

وسوف نتعرض لبعضها باختصار - ثم نحيل القارئ الذى يرغب فى التفاصيل إلى المراجع المختصة بذلك.

أولاً: المهبطات:

تحدث خفضاً فى مستوى نشاط الجهاز العصبى وتوحى بالشعور بالاسترخاء والنوم.

الجرعات المتوسطة تسبب انخفاض الشعور بالقلق أو بالتوتر، وتسبب حالة من الاسترخاء أو الإحساس بالسعادة.

بينما الجرعات الكبيرة جداً تخفض الوعى والشعور بالألم إلى

درجـة قـد تصـل إلى المـوت ومـن أهـم المـهبطات. الكحوليـات والمنومـات ومضادات القلـق أو المـهدئات Tranquilizers ومـن أهـم مضـادات القلـق Benzodiazepins.

الكحوليات:

مع أن الكحول يصنف ضمن المهبطات، إلا أن الجرعات البسـيطة منه تثير وتنشـط الخلايـا ثـم يـؤدى بعـد ذلـك إلى خفـض النشـاط العـام للجهاز العصبى المركـزى. ويؤثـر الكحـول مباشـرة علـى النيورونـات - ويخفض من النبضات العصبية داخل المخ فإنه يؤثـر مباشـرة فـى جـهاز التكوين الشبكى ويؤدى إلى إحداث كف فى اللحاء، مما يفسر لنـا خـبرة الإحساس بالسعادة والسرور عند مستوى منخفض من الكحول.

وأثـر الكحـول يختلـف بـاختلاف الشـخصية فـالخجول، ربمـا يصبح متفتحا واجتماعيا وصاحب نكته. بينما شخص نمطى عادى ربمـا يصبح أكثر عدوانية Sarason et al, p. 114 ونتيجة لتعود الإنسان على الخمر يصبح مدمنا. وقد قسم "جلات" التطور من التعاطى إلى الإدمان إلى ١٩ خطوة كما يلى:

١- تعاطى عرضى لتخفيف التوتر العصبى.

٢- تعاطى مستمرا لتخفيف التوتر العصبى.

٣- تعاطى الخمر سرا.

٤- الشعور بالذنب.

٥- يفكر أنه مدمن ويتجنب أى حديث عن مشكلته مع الخمر.

٦- يقود سيارة وهو سكران أو يقدم للمحاكمة بهذا السبب.

٧- يفقد التحكم فى الكمية التى يتعاطاها.

٨- السلوك العدوانى وإنكار التعاطى.

٩- فشل تصميمه بالإقلاع.

١٠- يتحاشى أفراد أسرته وأصدقائه.

١١- مشاكل العمل بسبب الإهمال والغياب والديون.

١٢- مشاعر سخط بدون مبررات.

١٣- إهمال الغذاء.

١٤- الانحلال والتدهور الخلقى (الكذب - الغش).

١٥- تعطل التفكير.

١٦- العجز عن تنفيذ ما يريد.

١٧- رغبات روحانية غير واضحة.

١٨- الاعتراف الكامل بالفشل والعجز عن التخلص من الخمر.

١٩- التعاطى الوسواسى والمستمر فى حلقات مفرغة

(عادل الدمرداش، ١٩٨٢، ص٧٩)

ويعرض د. عكاشة مراحل الإدمان الخمر عن جليبنك ١٩٥١ - يلخصها فى أربع مراحل هى:

١- ما قبل الإدمان.

٢- الانفراد بالإدمان.

٣- مرحلة الإدمان.

٤- الإدمان المزمن.

ويتعرض مدمن الخمر لأعراض سلوكية خطيرة منها عدم الإتزان. اختفاء الموانع الاجتماعية والأخلاقية، هذيان ارتعاشى مع تشوش فى الوعى وهلاوس بصرية ضعف الذاكرة، هذا علاوة على انخفاض خطير فى مستوى الوعى وسيطرة الهزاءات الخيلانية Paranoid Delu وكذلك الأمراض الفسيولوجية (د. عكاشه ١٩٧٦، ص٣٠٦-٣١٠).

ويرى ساراسون أن من أهم الأسباب التى تدفع الناس إلى شرب الخمر هو رغبتهم في تغيير حالاتهم الشعورية. وتبدأ المشاكل حينما لا يستطيع الشخص الحصول على السرور المطلوب. فيحدث له تقبلا للخمر ويستمر فى الشرب وهنا يجد نفسه فى المرحلة الثانية وهى مرحلة الانهباط حيث يسود شعور بالحزن والتوتر فيستمر الشخص فى الشرب حتى يصل إلى الإدمان.

Sarason et. al. 1982, p. 116.

وعمليات الكف الناتج بواسطة الكحول يجعل من المستحيل التنبؤ بآثار سلوكية نوعية فأى أنماط السلوك سوف تكتب رأيها سوف تظهر لا تستطيع الإجابة حيث يعتمد هذا على الشخص والموقف

الاجتماعى فالشخص الخجول مثلا قد يصبح متكبراً أو صاحب نكته، بينما شخص صديق حميم قد ينقلب إلى عدو كما أشرنا سابقاً.

ويعتمد اضطرابات لسلوك على مستوى الكحول فى الدم – كما فى الجدول التالى:

مستوى الكحول بالدم	الآثار السلوكية المصاحبة
٠٥,	انخفاض الوعى – ظهور عمليات الكبت – الإحساس يظل جيداً.
١٠,	زمن رد فعل منخفض – ضعف وظائف حركية – مستوى وعى ضعيف.
١٥,	زيادة مستمرة وكبيرة فى زمن رد الفعل.
٢٠,	انهباط أو احباط واضح فى القدرة الحركية والحسية.
٢٥,	اضطراب حركى عنيف وإدراكى.
٣٠,	عدم فهم العالم حوله وشبه غيبوبة.
٣٥,	تخدير جراحى واحتمال الموت عند هذا المستوى.

وكما يظهر من الجدول السابق نجد أنه بعد موقف الإثارة الأولى يبدأ الجسم فى الاستجابة فى الاتجاه العكسى وقد يظهر الإحساس بالتعب والحزن والاكتئاب كما يحدث من العقاقير المهبطة.

وهكذا فإن أثر الكحول على الوعى له وجهتان:

وجهة أولى عليا - يتبعها وجهة ثانية سفلى - ولسوء الحظ فإن بعض الناس يستجيبون للمرحلة الثانية بمزيد من الشرب على أمل أن يصبحوا أكثر سعادة.

ويعكس معظم أنواع المشروبات فإن الكحول لا يهضم ببطء قبل أن يصل إلى الدم حيث يصل مباشرة إلى الدم من خلال جدران المعدة والأمعاء ويحمله الدم مباشرة إلى المخ ومستوى الكحول فى الدم يعتمد على حجم وجنس الشخص ويوزع الكحول على جسم الإنسان من خلال السوائل المختلفة ومنها الدم ومن المعروف أنه ليس فى جسم المرأة سوائل تساوى السوائل الموجودة فى رجل مساويها فى الوزن.

وعلى هذا فإن ٤ مقادير Cans من البيرة أو أربع أكواب من الخمرة يشربها الإنسان خلال ساعة واحدة تنتج ٠,١٨ كحول في الدم فى امرأة تزن ١٠٠ رطلا، ٠,١٥ فى رجل يزن ١٠٠ رطلا، بينما تنتج ٠,١٢ كحول فى دم امرأة تزن ١٥٠ رطل، ٠,١٠ دم فى رجل يزن ١٥٠ رطل.

وعامة فإن أى إنسان يصل مستوى الكحول فى دمه إلى ٠,١٠ يعتبر قانونا شخص (مسطول) أو سكران أو غير ملائم لقيادة سيارة مثلا.

مشكلة الشرب والإدمان:

تعتبر الخمور من أخطر العقاقير وأكثرها انتشارا ثم النيكوتين

والكافيين وفى إحصائية بأمريكا اتضح أن الأمريكيين يشـربون كـل عـام حوالى ٥٠ مليون زجاجة بيرة، ٧٨٠ مليون جالون خمر، وإن ٢/٣ الذيـن يقتلون أو يرتكبون جرائم القتل ١/٣ المنتحرون مدمنون الخمـر. وحـوالى ١/٢ الذين يموتون محترقين وفى حوادث سيارات. هذا علاوة علـى ٦٧٪ من الذين يموتون بتليف الكبد وبسبب الخمور.

Marlett, & Ross, 1980.

وفى دراسة عن فئات البشر الذيـن تظـهر لديـهم مشـاكل شـراب الخمر والذين لا تظهر لديهم بأمريكا

أقل الفئات التى تظهر لديهما مشاكل شرب الخمر	أكثر الفئات التى تظهر لديهما مشاكل شرب الخمر
١- النساء.	١- الرجل.
٢- فوق ٥٠ سنة.	٢- العذاب والمطلقين.
٣- الأرامل والمتزوجين.	٣- الملحـدون والذيـن لا انتمـاء ديني لهم.
٤- اليهود.	
٥- الريفيين.	
٦- سكان الجنوب.	Through Sarason et al., 1982, p. 115.
٧- دون مستوى تعليم فوق الجامعى.	

ثانياً: الباربيتورات والمهدئات:

وهى نوع من المهبطات، إلا أنها غالباً ما تعرض فى صورة أدوية

نفسية وتنقسم المهدئات إلى:

أ - العظمى. تستخدم فى علاج الفصام ولا تسبب إدماناً مثل اللادجاكتيل.

ب- مضادات الاكتئاب: لا تسبب إدماناً مثل التربيتزول والتوفرانيل ويستخدم الأخير أحياناً لمرضى التبول اللارادى (الليلى).

جـ- مهدئات صغرى: تزيل القلق النفسى والتوتر ولا تسبب نعاساً مثل الفاليوم والليبريوم. وهى تسبب الإدمان وتوضع مع الخمر والمنوعات فى مجموعة واحدة.

الباربيتورات والمهبطات:

اكتشفها دكتور باير Bayer الألمانى ١٨٦١ استخدمت فى الطب النفسى والجراحة ١٩٠٣ وتستخدم فى إحداث تخدير عام يؤدى استخدامها المفرط إلى الإدمان وهى مثل الخمر تضعف القدرة على التركيز والانتباه فى بداية التعاطى يشعر الشخص بالتشوه ثم النعاس وضعف حدة الإبصار، اختلال إدراك - الزمن حيث يمر بسرعة. والانقطاع الفجائى عنها أكثر خطورة وربما يكون قاتلا (انسيكوبيا طبية P. 270).

Med. Ency 1995, p. 270.

ومن عيوب هذه العقاقير أنها تؤدى إلى العدوانية والهياج العصبى ومن أعراض إدمان المنومات ما يأتى

النسيان – عدم القدرة على حسن لتقدير – تقلب الانفعالات وسرعة الإثارة والانزواء وإهمال العمل – تدهور علاقاته مع الناس – وتدهور الكفاءة العقلية والحركية ويتميز المدمن ببطء الحركة وثقل اللسان واهتزاز العينين ورعشة اليدين وهبوط ضغط الدم والضعف الجنسي عند الذكر واضطراب الدورة عند الأنثى.

وقد اتضح أن تناول العقاقير تتزايد بشكل مستمر فقد اتضح أن الشعب الأمريكي ينفق ١/٢ بليون دولار سنوياً في شراء الفاليوم فقط و ١/٢ مليون أمريكي يتناولون المهدئات في أغراض غير طبية.

Leukel 1968, p. 397.

Sarason et. al. 1982, p. 116.

آثار المهبطات بشكل عام أنها تخفض عمل الجهاز العصبي CNS وقد تسبب الوفاة نتيجة انخفاض نشاط هذا الجهاز عند مستوى معين ويختلف من فرد لآخر.

تسبب اعتماد بشكل سريع. ومن آثارها أيضاً الطبرة enphoria إزالة الألم – منع الأعراض الانسحابية. ومن آثارها طويلة المدى سوء التغذية – الاكتئاب – مرض نسي عضلات معينة، Hepctitis.

ومن الأعراض الانسحابية لها ظهور بعض الأفعال القهرية، والهذاءات وربما ارتفاع ضغط الدم وسرعة النبض والقيئ وتقلصات الجهاز الهضمي.

Med. Ency. 1995, p. 272

ثالثاً: المنشطات:

تنشط الجهاز العصبي وترتفع مستوى الحث به، وفي سنة ١٩٣٣ لاحظت (أليس) أن المنشطات تمدد الشعب الهوائية وترفع من ضغط الدم، ومن أهم هذه المنشطات الكوكايين، الامفيتامين. من النادر وصفها طبيباً لأنها تسبب اعتمادية.

(انسيكو طبية P. 268)

الامفيتامين Amphetamine:

يؤثر هذا العقار في الرغدة الادرينالية ويزيد إفراز، النورادينالين الذى يساعد على انتشار الإثارة خلال الجهاز العصبي، وهنا يشعر المتعاطى أولاً باليقظة والنشاط البدني والذهني ويقبل شعوره بالتعب وتزداد ثقته في نفسه بالرغم من عدم الدقة وسرعة الأداء.

ويبدو المتعاطى قلقا كثير الحركة ثم يعاني من الدوخة والهذيان ثم يشعر بضعف الشهية وسرعة دقات القلب، وتعاطى جرعات كبيرة من هذا العقار قد تسبب الهياج العصبي ونوبات الصرع، وقد يصاب المتعاطى بذهان الامفيتامين وتبدأ أعراضه بالصرير على الأسنان ويتحرك لسان المريض داخل الفم بشكل مستمر ويحتك بالأسنان. فلا يستطيع منع نفسه من حركات مضغ في الفكين لا داعي لها، وقد يقوم بالسرقة ومعاكسة الإناث والسلوك المستهتر وإهمال العمل والدرس ثم يعاني من هلوسات ومعتقدات إضطهادية باطلة. وإذا زادت الجرعة المتعاطاة فإنها

قد تسبب أزمة قلبية وانفجار بالمخ، ويؤخذ هذا العقار عن طريق الفم أو الحقن وقد يستنشق. Jersild, A.T., et. al., 1978, p. 445.

ومن الأعراض لسريعة لتعاطى المنشطات: زيادة الاستثارة وعدم النوم والطبرة.. وظهور هلاوس وما يسمى ذهان التسمم Toxic كما يسبب اعتماد اسيكولوجيا وفسيولوجيا سريعاً.

ويعتبر الامفيتامين أكثر المنشطات خطورة - حيث يحدث هلاوس وأعراض فصام البارانويا أسرع من المنشطات الأخرى.

(اسيكوبينا طبية P. 272)

الكوكايين:

يشتق من نبات الكوكا - وينمو فى الجنوب الغربى من أمريكا وفى بيرو وجبال الانديز بأمريكا الجنوبية ومازال الكوكايين هو المخدر المفضل بين الأغنياء والعاملين فى وسائل الإعلام الأمريكية، وفى تحقيق بمجلة التايمز الأمريكية الأسبوعية بتاريخ ١٩٨١/٧/٦ قدرت مبيعات الكوكايين فى السوق السوداء بأمريكا بـ٣٠ بليون دولار سنوياً، بينما بلغت نفس القيمة للحشيش مبلغ ٢٤ بليون دولار، وقد ظهر أن هناك ١٠ ملايين أمريكى يتعاطون الكوكايين بإنتظام.

ويستخدم المتعاطى مسحوق الكوكايين على صورة "سعوط" يقوم بإستنشاق ويسبب الكوكايين تخديراً موضوعياً عند ملامسته للجلد أو الأنسجة المخاطية كما يزيد سرعة النبض ويجعله غير منتظم ويؤدى إلى

زيادة الحركة والكلام ورجفة اليدين والساقين ونوبات صرعية، ويـؤدى إلى سلوك عدوانى مرتفع كما قد يؤدى إلى انحرافات جنسية خاصـة عند الإناث، ويسبب شعور بالحكة عند الأطراف، ويشعر المتعاطى كأن شيئاً يتحرك تحت جلده، مثل الحشرة (عـادل الدمـرداش ١٩٨٢، ص١٨٣). وتظهر آثار الكوكايين بعد تناوله بدقائق وتستمر لمدة نصف ساعو حسب الجرعة ويسبب اعتماداً سيكولوجياً لا إدماناً فسيولوجياً ولقد اسـتخدمه فرويد ويسبب له هلوسات.

Sarason et al., 1982, p. 20, Leukel 1968, pp. 134, 1142, 179, 401.

أعراض الانسحاب:

من هذه الأعراض اكتئاب حاد، عدم النوم أو أرق حـاد، وتـأرجح المزاج والوجدان، الصداع وألم فى العضلات، مع رغبة متزايدة للتعـاطى. وظهور الشوق أو الهاجس للعودة للتعاطى حتى بعد العلاج وقـد يستمر من ٩-١٢ شهراً وتظهر هذه الأعراض بقوة عند مدمنى الكوكايين، غير أن أخطار تعاطى المنشطات عامة أقل من خطورة تعاطى المـهبطات ومنـها أيضاً العرق الزائد ارتفاع النبض وضغط الدم - القيئ.

(سيكولوبيا طبية p. 272)

الهيروين:

يعتبر الهيروين من أخطر المخدرات (diacetylmorphine) وهـو مشتق من الأفيون ومزيج من ١٨ مادة قلوية alkaloids ... يبـاع كبـودرة

(مسحوق) وعادة يمزج مع السكر أو الكينين. يمكن أن يدخن ، يشم، أو يحقن.

الآثار السلوكية والفسيولوجية:

يدخل المخ من خلال Btood-Brain Barrier يتم تمثيله (عملية الإيض) داخل الكبد بعد تعاطيه بحوالى ٤-٥ ساعات.. يحدث ضيق فى حدقة العين وتوتر عضلة الجمجمة - التنفس - الهضم يظهر REM وحالة دوخة drousy.

تظهر الأعراض الانسحابية بعد تمثل الهيروين ٤-٥ ساعة (الأيض) منها القلق .. ومضات باردة وحارة - إسهال - عيون بها دموع زيادة التنفس والنبض تثاؤب... عرق - تقلصات فى البطن - نقص الوزن - شوق قوى للهروين - ترتفع شدة هذه الأعراض الانسحابية فى حدود من ٣٠-٤٠ ساعة وتستمر من ٣-٥ أيام - وتزول بعد ٣-٥ دقائق من تعاطى العقار... الأعراض الانساحبية ليست مهددة تماما للحياة مثلما يحدث فى الأعراض الانساحبية للباربيتيورات Barbiturate.

لم تنتته دراسات العلاقة بين أنماط الشخصية والسلوك والهيروين إلى وجود علاقة واضحة بينهما. حيث يختلف مدمنى الهيروين تماما فى لشخصية والسلوك.

يعانى المدمن من سوء التغذية ... اضطرابات نفسية ودورية وعدم قدرة الجسم على مقاومة الأمراض.

يحدث الاعتماد الفسيولوجى لمتعاطى البارمنيورات والهيروين بعد تعاطيه العقار لمدة من ٤-٦ أسابيع. ويحتاج لجرعات متزايدة للحصول على نفس المشاعر.

من أعراض الانسحاب إحساس المعدة Nausea تقلصات معدية – اهتزاز اضطرارى.

العلاج:

برنامج علاج نفسى – انسحاب مبدئى من العقار مع إرشاد نفسى وعلاج جمعى – تعلم مهارات إدارة الذات .. وإدارة المهنة – واستبصاره بدوافعه للتعاطى.. وتخفيف من مشاعر المدمن البائسة والاستسلام. ويمكن استخدام Methadone كعقار مخفف للأعراض الانسحابية.

(انسيكوبيا نفسية P. 409)

إلا أن اعتماد الشخص نفسيا وفسيولوجيا على هذا العقار تظهر بسرعة حتى إذا ما أراد أن يتوقف عن التعاطى وجد أمرا بالغ الصعوبة وتكون له آثار خطيرة Sarason et al., 1982, p. 122 (عادل الدمرداس، ١٩٨٢، ص١٦٠).

وأحيانا تسمى Analgesics وهنا تختزل الألم الجسمانى كالحروق والجروح. وتسمى مزيلات الألم (Pain Killer) وهناك عقاقير تخفف الألم لكنها ليست مخدرة كالإسبرين (اسيكو P. 268-272).

خامسا: عقاقير الهلوسة:

وتسمى Hallucenogenic أو Psychotomimetic ومعناها الحرفى تقليد الذهان، ذلك أن كثيرا من الأعراض التى يسببها هذا العقار تشبه أعراض الذهان، ومن أكثر هذه العقاقير انتشار حبوب Lyserhic Acid Diethuylamide E.S.D. وهو منشط ويسبب الهلوسة.

وأى جرعات بسيطة منه يحدث تأثيرها فى دقائق فيسبب اضطرابا فى الإدراك وهلوسة وأعراض الفصام الكتاتونى.

وأحيانا قد يحدث تلفا بالمخ، ويتوقف هذا على شخصية المتعاطى.

Leukel, 1968, p. 401.

هناك عقاقير أخرى عديدة تسبب الهلوسة – وتشتق من نباتات تعتبر مقدسة عند بعض القبائل البدائية حيث يعتقد أن بها أرواحا سرية. ويطلق عليها أحيانا Psychodelies.

Med. Encyclo. P. 270)

ومن هذه النباتات الشائعة فى الريف المصرى نبات "دهتورة" وهو يحدث تلفا فى ميكانزيمات المخ التى تقوم بتنقية المعلومات ويحدث إثارة نقلات عصبية ويحدث فيضان من المثيرات فى الجهاز العصبى ومهما كانت الجرعات صغيرة – ولو فى حجم رأس الدبوس فإنها تأخذ المتعاطى فى رحلة الهلوسة قد تستمر من ٨-١٦ ساعة.

ولقد اكتشف ألبرت هوفمان Hoffman, Albert الكيميائى

السويسرى هذا العقار سنة ١٩٤٣ وكان قد تعاطى جرعة صغيرة منه وأكد أنه يشتت الإحساس فيما يشبه الإغماء وتصبح البيئة المحيطة مصدر تهديد مخيفة حتى الكتب والأثاث وبالطبع الأشياء الحية، وكل شئ يبدو فى حركة مستمرة.

وقد يحاول المتعاطى ضبط ذاته إلا أن كل محاولاته تبوء بالفشل.

Hoffman,.A. 1980, p. 50.

وأخيرا قد يعانى المتعاطى من قلق حاد واكتئاب لفترات زمنية متباينة بل إن بعض المتعاطين قد يعانى من ذهان لمدد قد تطول أو تقصر.

وقد يصبح المتعاطى قاتلا، وأحيانا يقوم باعتداءات نجائية على المحيطين به بل قد يفقأ عينيه أو يقطع يديه خاصة من يتعاطون عقار Phencyclidine (اكتشف ١٩٥٠ كمخدر. ثم ظهرت أعراض هلوسة متعددة وسنة ١٩٦٧ أعيد استخدامه كمخدر فى العيادات البيطرية).

وقد أوضح ليرفارد Learverd Beris 1978 أنه من ١٥-٢٠٪ ممن يتعاطون هذا العقار P. C. P. يصابون بالذهان لفترة مؤقتة وغالبا يعود السلوك العادى خلال أسبوع، إلا أنه فى حالات التعاطى الحادة فإن الشفاء أو العودة للسلوك العادى قد يأخذ من ١٢-١٨ شهرا.

وعامة فإن آثار المهلوسات تتغير كثيرا من عقار إلى آخر ومن متعاطى إلى آخر. بل عند نفس المتعاطى بتغيير مناسبات التعاطى.

الأداء عامة تأخذ صاحبة عادة فى رحلة خرافية خارج الواقع تماما. ويتسبب هذا فى مشاعر اكتئاب غير أنها لا تحدث اعتمادا فيزيقيا ولم يعرف آثارها طويلة المدى.

(سهكوبين باطنية P. 273)

سادسا: الحشيش:

يستخرج من نبات القنب الهندى، وهو معروف فى الشرق قبل الميلاد، وفى القرن ١٤ ميلادى يذكر المقريزى أن الحشيش منتشر بين الفقراء فى مصر. وكما اشتهر فى الشرق فقد اشتهر كذلك فى الغرب أسبانيا - فرنسا - ألمانيا ثم أمريكا.

وفى بحث إجراء إبل Abel (1980) اتضح أن ٥٠ مليون أمريكى تناولوا الحشيش، وفى سنة ١٩٧٧ قدر عدد الذين دخنوا الحشيش مرة واحدة على الأقل فى حياتهم ٢٤ مليونا بينما المدمنين حوالى ٨,٥ مليون، واعتقد البعض أنه أقل خطورة من السجاير حتى أن الرئيس الأمريكى الأسبق جيمى كارتر نادى بإباحية تداوله.

كان الحشيش يصنف من ضمن عقاقير الهلوسة، إلا أنه أصبح الآن صنفا قائما بذاته.

ويذكر ساراسون أن الحشيش استخدم منذ أكثر من ٥٠٠٠ سنة فى علاج بعض الأمراض وتخفيف آلام الجراحة خاصة فى الصين.

ويستخدم الحشيش عادة عن طريق "التدخين" سواء منفردا أو مع

السجاير. والمادة الفعالة فى الحشيش هى مادة كيميائية تسمى Tetrohydro Canmabis ويعتمد تأثيره عادة على مقدار الجرعة، ومدى حساسية الفرد والحالة النفسية للمتعاطى ويظهر تأثير الحشيش بعد تدخينه أو تناوله بحوالى ١٥ دقيقة ويستمر آثاره لمدى حوالى ٤ ساعات.

الجرعات البسيطة تجعل الفرد يشعر بحيوية ونشاط وسرور ثم يشعر بقلق ويستغرق فى أحلام وحالة استرخاء ولا مبالاة.

ومع جرعات حشيش أكبر يشعر المتعاطى بتغيرات فى التخيل والوجدان والحس، والفكر والتعبير، وقد يحدث شعور مؤقت بالحزن والقلق وربما يثير مخاوف من الموت أو فقدان العقل.

ومع زيادة الجرعات مرة أخرى يحدث تشتت فى إدراك أبعاد الجسم والشعور بالذات والهلوسات.

وقد أوضحت الدراسات أن تعاطى الحشيش لفترة طويلة وبجرعات كبيرة قد يسبب تلفا للكروموزومات مع فقدان الخلايا لقدرتها على مقاومة الأمراض واضطرابات هرمونية، وربما تلفا للمخ، إلا أن هذه النتائج لم تزل فى حاجة إلى ما يؤكدها.

وفى الدراسات العديدة التى أجريت على التغيرات السلوكية على متعاطى الحشيش تأكد أنه يحدث تشتتا فى إدراك الزمان والمكان حيث يصبح الزمن والمكان أكثر بطئا ومع زيادة الشهية للطعام خاصة

الحلويات، ومن المألوف أن يشعر المتعاطى بالنشوة المصحوبة عادة بالقهقهة والضحك، ويتميز المتعاطى بزيادة الطلاقة اللفظية (سويف، ١٩٧٨، ص٤٣٠)[1] (عادل الدمرداش، ٨٢، ص٢١٤).

وفى دراسة للمعهد القومى لسوء استخدام العقاقير اتضح أن تدخين الحشيش يؤدى إلى اضطراب الإدراك والتآزر الحركى وخفض زمن رد الفعل ويضعف البصر كما يؤثر على الذاكرة قصيرة المدى وفهم القراءة والقدرة على حل المشكلات والقدرات العقلية العامة Craig et al. 1982, p. 380.

Broobeka, 1978, p. 436.

الشروط الاجتماعية لتناول العقاقير:

فى الدراسة التى أجراها المركز القومى للبحوث الاجتماعية بإشراف الدكتور مصطفى سويف انتهى إلى حقائق هامة تماما فى هذا المجال (خاصة بالنسبة لمتعاطين الحشيش ثم الأفيون).

فبالنسبة لمتعاطى الأفيون، فإنه غالبا ما يأتى فى مرحلة متأخرة من إدمان على عقاقير سابقة أو أدوية مهدئة أو وسيلة لخفض القلق أو بعض الآلام السيكوسوماتية خاصة الصداع. بعد ذلك يتناوله الفرد دائما على انفراد بدون جلسات أو جماعات معينة وينتهى الأمر بشكل سريع

---

(١) تعاطى لحشيش، التقرير لثانى نتائج المسح الاستطلاعى فى مدينة القاهرة، منشورات المركز القومى للبحوث الاجتماعية دار مطابع الشعب. ١٩٦٤ (مصطفى سويف)

إلى الاعتماد النفسى ثم الفسيولوجى أو الإدمان الذى يصبح معه من الصعوبة بمكان إقلاع الحد من الأفيون.

بينما فى تدخين الحشيش وجد أنه يتم داخل جماعات غالبا لاتقل عن ثلاث أفراد، وقد يتم بين فردين بينهما علاقات خاصة وفى جلسة تدخين الحشيش تكاد تتلاشى الفروق الاجتماعية فالعمدة مع الخفير والعامل مع الوزير.

وغالبا ما يبدأ الفرد تناول الحشيش تحت ضغط جماعة الأصدقاء أو بدعوى الحصول على القوة الجنسية.

وعادة يبدأ تدخين الحشيش من المراهقة حتى سن ٢٥ سنة ويرى البعض أن الحشيش ينتشر بين طلاب المدارس العليا والجامعات Hichs, 1975 وذلك تحت ضغط الأصدقاء كما ظهر من دراسة كندل Kendell, 1973 وفى دراسة ليروك وآخرون سنة ١٩٧٥ :Through .Brok et al, 1981.

فقد تضح من هذه الدراسة أن الأصدقاء لهم تأثيرا كبيرا على لأفراد إلى التعاطى أو عدم التعاطى.

	غير متعاطى	قليلا	إلى حد ما	كثيرا
مجموعة غير المتعاطين	١٧٤ ٪١٠٠	٧٩ ٨٤	٤٠ ٦٩	٣٣ ٪٤٣
مجموعة المتعاطين	صفر صفر	١٥ ١٦	١٨ ٣١	٤٤ ٪٥٧

يتضح من الجدول أن معظم أصدقاء غير المتعاطين لا يتعاطون

حشيشا، بينما لانجد أى صديق للمتعاطين غير متعاطى. علـى أن كـل أصدقاء المتعـاطين هـم كذلك يتعـاطون الحشـيش بنسـبة معينـة .Through: Jersild, Brok, 1978, p. 443

وفى دراسة أجراها مالهاترا بألمانيا الغربية ١٩٨٤ على المدخنين ومدمنى العقاقير "انتـهت إلى علاقـة إيجابيـة منحنيـة بـين اسـتجداء العقاقير والطبقة الاجتماعية عند الإنـاث - بينمـا عنـد الذكـور وجـد أن التدخين يكون أكثر انتشارا داخل الأوساط الفقـيرة بينمـا ينتشـر شـرب الكحوليات فى الطبقات المتوسطة وينتشر استخدام العقاقير فى الطبقـات العليا وفى الأسر التى غاب فيها أحد الوالدين، إذا كان أحدهما يستخدم العقاقير أو لديه أعراضا ذهانية.

وتنتشر العقاقـير فـى المنـاطق المدنيـة - بينمـا الكحوليـات ففـى الريف وعامة فقد ارتبط استخدام العقاقـير بمسـتوى تحصيلـى منخفـض وسـوء متوافـق مدرسـى وبالبطالـة واتجاهـات سـلبية نحـو العمـل .Malhatra M. K. 1984

وبالرغم من أن الملاحظة العملية فى مصـر ودراسـة مثـل سمـارت .Smart & Fejer, 1972

أوضحت أن تدخين الحشيش يزداد بين الذكـور عـن الإنـاث، إلا أن الدراسات اللاحقة فـى أمريكـا مثـل التقريـر الـذى قدمـه جوزفسـون Josephson, 1975. وبـردى وآخـرون سـنة ١٩٧٥ وكـاندل وآخـرون

أوضحت أن هذا الفرق بين الإناث والذكور فى سبيله إلى التلاشى وتأكد ذلك فى دراسة استطلاعية لطلاب وطلبة الجامعات والثانوية فى مصر أخيرا.

وبالنسبة لتناول الخمور يرى مادوكسى ١٩٦٥ Maddox أن معظم المراهقين يتناولون أول كوب كحول فى المنزل فى حضور أحد الوالدين أو الأقارب سواء بيرة أو خمرة. وهنا أكدت الدراسات أن معظم المراهقين المدمنين للخمور لهم أب مدمن.

ولكن هناك مراهقين مدمنون بينما لانجد أحد من آبائهم يشرب الخمر ولسبب فى ذلك يتضح من دراسة طولية أجراها ١٩٧٢ جيرسليد أن بعد أول مرة شرب فيها المراهق فإنه قد يجد تعزيزا سلبيا فينطفئ لديه هذا السلوك. كما أكدت دراسات مادوكسى سنة ١٩٧٠. أن الانتماء الدينى يمثل واقيا أساسيا ضد الإدمان على الخمور.

وتأكد هذا بالنسبة لتناول الحشيش فى دراسة هوجان وآخرون Hogan et al. 1970. ودراسة جولدشنين .Goldstein, 1971، حيث اتضح أن الطلاب الذين لا يتناولون الحشيش يتصفون بأنهم - محافظون أكثر تدينا ولديهم إشباعا قويا ذاتيا وأقل فى المرونة كما سبق القول .Through: Tersild et al., 1978. P. 445.

وفى دراسة لجلودغ وآخرون سنة ١٩٨٤ على ١١٠ ذكور + ٦٨ اناثا جامعيات طبق عليهم بطارية اختبارات مثل .E.P.Q وطبق على

المدخنين منهم مقياسا خاصا بتفضيل التدخين اتضح

١- أن المدخنين ينخفضون على مقياس الكذب.

٢- يرتفعون إلى الذهانية.

٣- يرتفعون على البحث عن استخدام أكثر للحواس.

٤- كما أنهم مرتفعون عن غيرهم فى استخدام وتناول عقاقير أخرى.

Golding, J.F., et al., 1984.

وفى دراسة ماكمانوس بلندن سنة ١٩٨٤ على ٣١٨ حالة اتضح أن المدخنين عامة يرتفعون على الذهانية .McManus. I, 1984.

المراحل التى يمر بها المدمن:

بمعنى كما هو أول عقار يتناوله المدمن ثم الذى يليه، وهل هناك عقاقير كانت هناك دراسات مثل التى أشرف عليها الدكتور سويف تؤكد أن بعض المخدرات تستلزم عقاقير أخرى بجانبها خاصة عند المدمنين.

وفى دراسة لكاندل Kandel, 1970 طولية على طلاب مدارس عليا اتضح وجود مراحل يمر بها المتعاطى حتى يصل إلى العقار الأخير الذى أدمن عليه أما بالنسبة للخمور غالبا ما يبدأ بشرب "البيرة". ثم تتطور إلى الخمور المختلفة حسب سعر الخمر ثم نوعيتها.

وفى التدخين يبدأ عادة بالسجاير ثم ينتقل إلى الحشيش باستخداماته المتباينة ثم قد ينتقل إلى الكوكايين والهيروين.

وليس معنى هذا أن كل عقار يؤدى بالتالى إلى تناول ما بعـده بـل قد يتوقـف المتعـاطى عنـد عقـار معـين لا يتعـداه (Through: Jersild, 1978, p. 453).

وفيما يلى نقدم ملخصا لأهم العقاقير وآثارها الجانبية والأعراض الانسحابية ثم نقدم عرضا سريعا للوقاية والعلاج.

بعض العقاقير وآثارها النفسية والسلوكية

العقار	أمثلة له	آثار جانبية
مدرات البول Diuretics	Hygraton Lasix Dyazide	تبول كميات أكبر نبض قلب غير منتظم حساسية للضوء
Glutethamide	Doriden	إغماء - دوخه اتساع حدقة العين بطء التنفس
Digitalis	Lanoxin Crystodigin Pisrodigin	قيئ - دوخه - نبض غير منتظم هلاوس - حساسية للضوء قيئ
Chloral-hylrate	Noctec Somnos	قد يسبب القئ أعراض مشابهة الباربينيورات
كافيين	القهوة ، الشاى	تحلق استثارة - تكـرار التبـول سرعة R.R - غمامان - قيئ
Benzadiazepins بنزاديازبين	مضادات القلق Valium Xanox Mogadon	نقص التآزر - دوخه يحدث إغماءه أحيانا نادرة

(سيكولوبيا نفسية P. 268)

تابع: بعض العقاقير وآثارها النفسية

العقار	أمثلة له	آثار جانبية
Alkaloids	Reserpine اسبرين	نبض غير منتظم – تصلب عضلى ألم بـالبطن – جفـاف الفـم – انخفاض الوعى
Salicylates	اسبرين	الجرعـة الزائـدة: وش فـى الأذن– سرعة تنفس – عـرق – ألم فى البطن – قيئ – غمامان
Atropine	Stramine Scopalamine	جفاف الجلد والفم اتساع حدقة العين – اضطراب النبض – خلط لا وعى
		اسيكولوبيا طبية P. 275
الحشيش القنب (نادر الاستخدام طبيا)	الحشيش	جرعة زائدة: هلاوس – نوم – اضطرابات إدراكية
مخدرات Narcotic تستخدم طبيا لمعالجة الألم الشديد	أفيون، هيروين، كوداين، مثيادون، مورفين	نقص التآزر – اضطرابات عقلية – حزن – تحدث إدمانا يتوقف التنفس مع جرعة كبيرة.
الكحول نادر الاستخدام الطبى	بيرة – خمرة – كحوليات	نبض سريع – دوخة – عرق – قيئ – خفض الوعى – يوفوريا – سيطرة الانفعالات غير المترابطة – طول التعاطى يحدث إدمانا مع تلف فى المخ والكبد كما يحدث تخمه

العقار	أمثلة له	آثار جانبية
مضادات الاكتئاب	Tofranil Tricyclic Elavil MAO	اتساع حدقة العين – نبض غير منتظم – هلاوس – قيئ – حبس البول – عرق – أرق – عين حمراء مع جفاف الفم – انخفاض الوعي.
أمفيتامين يستخدم طبيا لعلاج الاكتئاب الإحساس بالتعب والسمنة .	Benzedrine Methedrine Dexedrine	اتساع حدقة العين – أرق – نبض مضطرب – قيئ – هلاوس– انخفاض الوعى – فقدان الشهية– كثرة الكلام – يوفريا.
كوكايين يستخدم طبيا لتخدير العين – الأنف – الأذن	كوكايين Crack	مشابه للامفيتامين – مع غمامان وقيئ – جرعة كبيرة تحدث أزمة قلبية
استيامينوفين Acetamenophen	Tylerol Parafon fort	الجرعة الزائدة: تسبب عرقا – صعوبة تنفس – خفض الوعى – قيئ – فشل كلوى (اسيكو طبية 275)
باربيتيورات Banbiturates مثل المهبطات	Amytaliseconal Phenobarbital Nembutal	دوخه – صداع – لاوعى – يوفوريا جرعة زائدة قد تسبب موتا يحدث إدمانا
		طبية P. 275 نفسية P. 260
مهلوسات Hallucinogenis نادر الاستخدام طبيا	PCP . L.S.D. Mescaline Psilocylin Phencyclidine	تختلف تأثيرها باختلاف العقار والشخص المتعاطى – يحدث بارانويا – غمامان هلاوس – حدقة عين واسعة HR مضطرب – ضلالات نوبات صرع

الوقاية والعلاج من سوء التعاطى:

لن نعرض تفصيلا لإجراءات العلاج. حيث تكاد تختلف باختلاف المتعاطى والعقار وشدة الاعتماد ونوعيته.

للملامح الأساسية لاكتشاف المتعاطى:

عرضنا سابقا لأعراض سوء التعاطى والآثار الجانبية لكل عقار وكيفية التعرف على من تعاطاه. كما عرضنا لمراحل التعاطى وكيف نتعرف على المرحلة التى وصل إليها المتعاطى.

كيف يتعرف الآباء على الطفل أو الشاب المتعاطى:

حينما يظهر تغير واضح فى سلوك الطفل أو الشاب مثل عدوانيته واختراقه للمعايير والقواعد الأسرية السابق أن تعود عليها عدم اهتمامه بمظهره انخفاض حاد فى مستواه التحصيلى - الزوغان من المدرسة والتأخر عن مواعيده فى المدرسة والمنزل - تغير فى عادات العمل - ضياع نقود وأشياء أخرى من المنزل بدون مبرر - الاقتراض - علامات معينة فى الذراع وحدقة العين. وأهم مؤشر أن أصدقاءه يتعاطون.

على الوالدين حينما يجدون هذه الأعراض أو بعضها استشارة طبيب وأخصائى علاج نفسى.

من مؤشرات التعاطى ظهور الأعراض العامة الخاصة بكل عقار والسابق ذكرها فى الجدول السابق. خاصة القيئ المتكرر - انخفاض الوعى (الشرود) عدم الاستقرار - الدوخة - عدم التآزر الحركى خاصة فى المشى.

وبالنسبة للأمهات المتعاطيات – فغالبا ما يلدن أطفالا معقدين وقد تظهر عليهم أعراض التعاطى الانسحابية – ونتعرف عليها بعد ٣ أيام من الميلاد وتظهر فى صياح الطفل ذو مقام Petch مرتفع – عرق زائد – رعشه – قيئ.

ماذا يفعل الوالدين مع الإبن المتعاطى:

إذا اكتشف الوالدان أن ابنهم يتعاطى عليهم العمل بشكل هادئ وبأسلوب حاسم – كله حب وقوة – مع رفض التعاطى تماما واحتضان الطفل مع الاستعداد لتقديم العون وفى نفس الوقت رفض التعاطى بحسم وبقوة كلما كانت المحاولة مبكرة كان النجاح أكبر.

وعلى الآباء أن يعرفوا أن سوء استخدام العقاقير يقل كثيرا داخل الأسر التى تكون العلاقات فيها بين الآباء والأبناء جيدة، وعلى الآباء أن يشغلوا أبنائهم بواجبات منزلية أو غيرها ليشغلون وقت فراغهم فى أعمال إبداعية والعمل على مساعدة الإبن أن يبلور وينمى أهدافه ويتجه نحوها ونوضح سبل توصله إليها وتنمى قدراته على هذا.

ماهو العلاج الإكلينكى لسوء التعاطى:

يحتاج هذا الأمر إلى تفاصيل كثيرة من الصعب إدراجها فى هذا الجزء خاصة إن لدينا:

أ – علاج طبى.

ب– علاج وتأهيل نفسى

جـ- تأهيل اجتماعى وربما مهنى أيضا. وربما يتدخل التأهيل الزواجى والدينى.

وبالنسبة للعلاج الطبى:

يقتضى بداية سحب تسمم العقار من دم المريض - ويتطلب هذا خفضا تدريجيا لما يتعاطاه المدمن أو المتعاطى على مدى ١٠ عشرة أيام تقريبا.

أحيانا يوصى باستخدام أحد العقاقير الشرعية البديلة والأقل ضررا من العقار المتعاطى.

وقد يتضمن علاج الكحوليات إعطاء فيتامينات والعقاقير المانعة مثل Antabuse والتى قد تسبب غمامان كلما شربه المتعاطى.

ولابد أن يتضمن العلاج هنا التأهيل النفسى والعقلى والاجتماعى حتى لا تحدث انتكاسه.

العلاج النفسى:

ونكتفى بالإشارة إليه هنا وخاصة أن أهميته تزداد مع زيادة الاكتشافات السيكولوجية والدراسات المتقدمة هنا. ويتلخص العلاج النفسى هنا:

١- قياس الأعراض الانسحابية.

٢- قياس بناء شخصية المتعاطى + حاجاته وأهدافه.

٣- التعرف على ذاتيته الاجتماعية. ومعايير وقيم هذه الذات.

٤- البناء الأسرى للعمل.

٥- مواقف الشدة المدعمة للتعاطى والدافعة إليه.

٦- مواقف الشدة والمدعمات الإيجابية المعززة للتعاطى من مشاعر مرغوبة وخفض القلق...الخ.

٧- ثم نبدأ بعد هذا فى إجراءات العلاج طبقا لنظرية المعالج:

أ - سلوكية. ب- معرفية جـ- تحليلية

أو التكنيكات الجديدة كما فى علاجنا للتعاطى باستخدامه التذوق الموسيقى والتأمل...

الإسعافات الأولية للجرعة الزائدة:

قد يواجه الطبيب الممارس العام أو الأخصائى النفسى داخل مستشفى حالة متعاطى فى حالة طارئة. بما يستدعى أن يقوم بالإسعافات الأولية حتى يتم اتخاذ إجراءات العلاج الأساسية.

ويمكن تلخيص هذه الإسعافات الأولية فى الخطوات التالية:

١- السرعة هنا هامة جدا لأن مرور الوقت يعنى امتصاص الجسم لمزيد من العقار.

٢- لاتترك الضحية وحدة. اتصل بمركز علاجى خاص بإزالة التسمم.

٣- إذا كان الضحية عنده وعى وليس فى حالة غيبوبة اجعله يتقيأ بوضع إصبعك داخل فمه. أو إعطائه دواء شراب مثل ipecac لا تعطه ملحا أو غيره إذا كان فاقد الوعى أو إذا كان قد أخذ الجرعة الزائدة

عن طريق الحقن.

إذا كان فاقد الوعى، ضعه فى وضـع الشـفاء (وجهـه أسـفل... يمكـن وضع رأسه على جهة واحدة).

٤- لو بدأ توقف التنفس - اعطه تنفسا صناعيا.

٥- فى حالة توقف القلب. اضغـط عليـه - ويمكـن الاسـتعانة بتشـخيص أحدهما يعطى نفسا بالفم، والآخر ضغط طبى على القلب.

٦- يمكن الضغط على قلب الضحية ١٥ مرة لكل ١١ ثانية.

(سيكولو يا طبية P. 273)

وفى كل الأحوال لابد من اسـتدعاء الطبيـب. وكـل مـا سـبق هـى إجراءات إسعافات أولية حتى حضـور الطبيـب أو الذهـاب بالمتعـاطى إلى المستشفى.

المراحل التي يمر بها المدمن:

بمعنى كما هو أول عقار يتناوله المدمن ثم الذى يليه ، وهل هناك عقاقير معينة تستلزم تناول عقاقير أخرى معها . فهل شرب الحشيش فعلاً يستلزم تدخين السجاير أو العكس .

ليس لدينا فى مصر بحوث تحدد لنا الاجابة على مثل هذه الاسئلة ، وإن كانت هناك دراسات مثل التى أشرف عليها الدكتور سويف تؤكد أن بعض المخدرات تستلزم عقاقير أخرى بجانبها خاصة عند المدمنين .

وفى دراسة لكاندل *Kandel, 1970* طولية على طلاب مدارس عليا إتضح وجود مراحل يمر بها المتعاطى حتى يصل الى العقار الاخير الذى أدمن عليه أما بالنسبة للخمور غالباً ما يبدأ بشرب " البيرة " . ثم تتطور الى الخمور المختلفة حسب سعر الخمر ثم نوعيتها .

وفى التدخين يبدأ عادة بالسجاير ثم ينتقل الى الحشيش بإستخداماته المتباينة ثم قد ينتقل الى الكوكاين والهيروين .

وليس معنى هذا أن كل عقار يؤدى بالتالى الى تناول ما بعده بل قد يتوقف المتعاطى عند عقار معين لا يتعداه *Through : Jersild, 1978, p. 453* .

ونكتفى بهذا القدر من دراسة بعض مستويات الوعى والشروط التى تعدل فى هذه المستويات . ولقد تناولناها بشكل سريع بهدف تعريف القارىء بالمنهج العلمى المتبع فى دراسة مثل هذه الحالات التى كانت تمثل موضوعات أساسية فى علم النفس ثم إستبعدت من دائرة التجريب السيكولوجى لصعوبة تناولها تجريبياً ثم عادت مرة أخرى الى المعمل والتجريب من خلال تناولها بمفاهيم مختلفة عن المفاهيم السابقة يجعلها فى متناول التجريب والقياس ، كما عرضناها فى الاجزاء السابقة أمام القارىء .

الفصل الخامس

الاتجاهات

١- المفهوم التقليدي للإتجاه

لا نقصد من هذه الفقرة تحديد مفهوم محدد للاتجاه ، وإنما نقصد مناقشة المفاهيم التى تدور حوله ، ثم تطرح وجهة نظر ربما تكون جديدة تضع الاتجاه أمامنا من منظور جديد لم يخضع بعد لدراسات مباشرة وبالتالى لم يزل يحتاج الى قدر كبير من المعاناة والدراسات المتطورة وتؤدى الى تعريف واضح يساعدنا على فهم جيد للاتجاه والانتهاء الى تعريف واضح له .

ومن هنا وحتى هذه اللحظة لا يتوافر لدينا من المعلومات ما يساعدنا على أن نأمل فى وضع تعريف ننشده للاتجاه ، وإنما سنكتفى بمحاولة إلقاء بعض من الضوء حول هذا المفهوم .

ويشير إصطلاح الاتجاه عند ميشيل أرجايل *Argyle* الى الميل والى الشعور أو السلوك أو التفكير بطريقة محددة إزاء أناس أو منظمات أو موضوعات أو رموز (أبو النيل ١٩٧٥ ص ٣٤٩) .

بينما يعرفه البورت بأنه إستعداد نفسى عصبى للتصرف بطريقة معينة إزاء موضوع معين (سويف ١٩٧٥ ، ص ٣٤) .

كما عرفه دوب *Doob, 1941* وهو سلوكى بأنه - أى الاتجاه وإستجابة توسيطية لموضوع مثير *Through : Lcexd* .

بينما يعرفه كرتش وكرتشفيلد بأنه تنظيم قوى مستديم للعمليات المعرفية والادراكية - والوجدانية والدافعية .

هناك إذن تعريفات عديدة للاتجاه يعرض لنا منها مثلاً نيلسون حوالى ٢٠ تعريفاً *Nelson, 1939* (عن سويف : ١٩٧٥ ، ص ٣٤٠) بينها كثير من

التفاعل والتماثل وكثيراً من الاختلاف مما أدى الى تضارب كثير من نتائج دراسات الاتجاهات وكذلك مقاييسها .

ومن أوضح مظاهر هذا التقارب ما يدور حول ما إذا كان الاتجاه أو قياسه يعطينا القدرة على التنبؤ بالسلوك أم لا ، ومجرد الشعور بالحاجة الى طرح مثل هذا السؤال يحملنا الى الشك فيما نقيسه وبما نقيسه أو على الاقل الى ضرورة إعاد النظر فيه .

وتتضمن هذه المشكلة أحد أهم أسبابها ، حينما فصلت بين الاتجاه وبين السلوك . ولما كان موضوع علم النفس هو السلوك ، فإن الاتجاه يبدو هنا كأنه ليس من هذه الموضوعات - وعدم تفهم الاتجاه داخل إطار مجموعات علم النفس أقصد السلوك كان عاملاً رئيسياً وراء وجود هذه المشكلة ، وإذا كان الاتجاه سلوكاً هل هو إستجابة معينة لها خصائص ومحددات أم مجموعة إستجابات ، أم سمة ، أم عادة .

ومن الاخطار التى وقعت فيها كثير من الدراسات السابقة أنها حاولت أن تتعرف على ما إذا كان الاتجاه سمة أو عادة أو عاطفة . ثم حاولت أن تتعرف على مكوناته - قبل أن تعرف موضعه داخل دائرة السلوك وعما إذا كان يمثل إستجابة أو فئة إستجابات لها خصائص معينة أم هونسيج سلوكى من الانسجة المكونة للاستجابات أو ما نفضل أن تطلق عليه أحد عناصر السلوك . كما هو الحال فيما يسمى بعناصر المادة .

٢ - الاتجاه وتعقد الاستجابة :

وتبعاً لوجهة نظرنا والتى سوف نطرحها فى بحث آخر نرى أن الاستجابة أى إستجابة - هى بطبيعتها ظاهرة فريدة مفردة كأى مثل لظواهر الطبيعة تقريباً والاستجابة كظاهرة سلوكية مركبة بطبيعتها ومن المستحيل تحليلها الى عناصر أولية أو عزل هذه العناصر .

ذلك بعكس الظاهرة الفيزيقية ، فبالرغم من أن كثيراً من ظواهر الطبيعة تعتبر فريدة وربما لا تتكرر ، إلا أنها تتكون من عناصر أولية تسمى عناصر المادة وتختلف عن الظاهرة السلوكية فى أنه يمكن تحليلها الى عناصرها الاولية

بينما يستحيل ذلك فى الظاهرة السلوكية .

وكما أن ظواهر الطبيعة تتكون مما يسمى بعناصر المادة ، وينتج عن الاختلاف أساساً بين هذه الظواهر نتيجة لاختلاف توزيع نسب هذه العناصر بين تلك الظواهر ، كذلك الظواهر السلوكية تتكون من عناصر أولية واحدة لم نصل بعد الى تحديدها ، بل ربما لم نبدأ بشكل مباشر فى دراستها وتختلف كل ظاهرة سلوكية أو إستجابة عن الاخرى نتيجة لاختلاف توزيع نسب عناصر السلوك وتفاعلها داخل الاستجابات .

وفى هذه الظواهر الطبيعية نحن ندرس خصائص وليس ظواهر كاملة فأنا لا أدرس ورقة الشجر كاملة - أو قطعة المعدن بكليتها وإنما أدرس خاصية معينة منها يمكن أن نطلق عليها متغيراً . وهنا يمكننى أن أعزل عناصر الظاهرة .. وأخضع أى منها للدراسة وكأنها من خصائص الظاهرة فأنا يمكننى أن أدرس أحد خصائص ورق الشجر كالتنفس وهى خاصية وظيفية تماماً كما يمكننى أن أدرس أحد عناصر هذه الورقة مثل الكلوروفيل فيها مثلاً ومن خلال تلك العناصر النباتية والخصائص المختلفة خاصة الوظيفية منها يمكننى أن أصل فى النهاية الى تصور علمى واضح لورقة الشجر .. هذا فى الظواهر الطبيعية بينما فى ظواهر السلوك نستطيع ذلك كما هو تماماً فى المجال الفيزيقى فنحن كما هو الحال فى الظواهر الطبيعية لا ندرس ظاهرة سلوكية كاملة وإنما ندرس خاصية معينة أو مكون بنائى من عناصر الاستجابة غير أننا لا نستطيع عزل عناصر الظاهرة السلوكية أو أنسجتها وإنما ندرسها خلال الاستجابات بطبيعتها الكتلية ، على أن نركز على قياس هذا النسيج فقط ويتضح ذلك فى إستجاباتنا للفن أو للموضوعات الجمالية بشكل أكثر وضوحاً .

٣ - الاتجاه نسيج سلوكى يخضع للتجريب والملاحظة المباشرة:

كما أشرنا سابقاً ، لا نجد لدينا فئة من الاستجابات نستطيع أن نطلق عليها إتجاهاً ، فإتجاهى الايجابى نحو وطنى مثلاً أو إتجاهى السلبى نحو دولة تعتدى على وطنى وتسلب أراضينا لا يشير الى فئة من الاستجابات وإنما هو نسيج سلوكى يمتد فى معظم إستجاباتنا التى لها علاقة بهذا الموضوع أى موضوع

الاتجاه وما يتفرع عنه ، هذا النسيج لا أستنتجه وإنما أراه وأدركه فيمكننى أن أدرك معنى لكلماتى فى سلوكى اللفظى يتم عن كراهية هذه الدولة المعتدية وكذلك فى سلوك الشراء حينما أنتقى سلعاً أخرى غير سلع تلك الدولة حتى لو كانت هذه السلع أكثر ملائمة لاشباع حاجتى ، بل يمكننى أن أرى هذا النسيج الاتجاهى فى تعبيرات وجهى تجاه هذه الدولة حينما أسمع خيراً أو شراً وقع لها ، وقد أقابل أحد المسئولين فى تلك الدولة المعتدية فأجدنى إبتعد عنه مع تغييرات بالرفض والكراهية . والابتعاد هنا يتم بطريقة معقدة متداخلة يشتمل على أكثر من مجرد الاتجاه ذلك أننى أتعرف على الاتجاه من مجرد إقتراب أو إبتعاد المسافة بينى وبين موضوع الإتجاه هذا وربما التغييرات المصاحبة ثم حركات المشى وإيقاعها وزمنها والعضلات المشتركة فى الاستجابة وتوازنها أو عدم إتزانها كل هذا يمثل أنسجة أخرى مع نسيج الاقتراب والابتعاد ليكون تلك الاستجابة التى يمكن أن نطلق عليها أى إسم تبعاً للمنظور الذى ننظر منه الى هذه الاستجابة ويمكن أن نسميها إستجابة إبتعاد ، ويمكن أن نسميها إتزان وجدانى أو إستجابة ذكية ... إلخ .

وتعقد أو تركيب الاستجابة ليس أمراً جديداً ، بل أشار إليه كل أو معظم العلماء ، غير أن الكثير منهم لم يحاول أن يحلل هذا المعقد الى عناصره وبالرغم من أن المعاصرين حاولوا إجراء هذا التحليل إلا أنهم خلطوا بين السلوك - الذى هو موضوعنا- وبين متغيرات أخرى لا تدخل فى دائرة السلوك ، بالرغم من أن أيسيك فشبين *Icek & Fishbein* يحللان السلوك الى عناصره إلا أنهما حينما حاول التعبير عن هذه العناصر قالا أنها الفعل -الهدف - الزمن - الموقف *Action, Target, Time, Context (Icek & Fishbein,1980, p. 32).*

والحقيقة أنه لم يحلل السلوك بل وضعه كعنصر قائماً بذاته . ثم حلل الموقف الذى يحدث فيه السلوك . ومن هنا رفضنا لهذا التحليل كتحليل للسلوك إلا أننا نؤكد مع هؤلاء أن للسلوك عناصره وأنسجته . منها الاتجاه - التفضيل الجمالى - الذكاء - الايقاع .. إلخ وأية إستجابة لابد لها غالباً من إتجاه . بمعنى أنها تتضمن قدراً من التذوق الجمالى عند أى مستويات الوعى ينعكس

فى مجرد المفاضلة بين عدد من المثيرات المدركة بحيث تكون هذه المثيرات محايدة .

٤- النسيج الاتجاهى العام والاتجاهات الفرعية:

من الشائع تقسيم الاتجاهات الى :

١ - إتجاهات ترتبط بموضوعات عامة إجتماعية تسمى إتجاهات عامة .

٢ - إتجاهات تدور حول أمور شخصية وتسمى إتجاهات خاصة .

ومن الواضح أن هذا التقسيم يقوم على أساس عمومية أو عدم عمومية موضوع الاتجاه . ومن البديهى أن تقسيم الموضوع العام - الاتجاه هنا - على أساس عوامل بعيدة أو خارجة عنه أمر يدعو الى إعادة النظر فى هذا التقسيم حيث أن تقسيم العلم الى فروع إنما يجب أن يتم أساساً طبقاً لطبيعة موضوع هذا العلم وربما مناهج دراساته ، بينما ما حدث فى تقسيم الاتجاهات الى عامة إجتماعية وشخصية إنما تم بناء على موضوع الاتجاه وليس على أساس السلوك أو حتي مناهج دراساته ، ومن أجل ذلك نؤكد مرة أخرى أنه أمر يدعو وفى حاجة الى إعادة نظر .

وإذا تأملنا الاتجاه كأحد الانسجة السلوكية التى تكون مع أنسجة سلوكية أخرى موضوع علم النفس نجد أنه من الممكن أن تقسم الاتجاهات الى :

١- النسيج الإتجاهى العام والاستعداد الاتجاهى:

ويشير هذا النسيج أو الاستعداد الاتجاهى الى إستعداد الفرد لتكوين اتجاهات معينة - هل هو لديه إستعداد أقوى لتكوين إتجاهات رفض أو قبول ؟ هل هو متطرف فيما يمكن أن يكونه من إتجاهات رفضاً أو قبولاً ، أم غير متطرف ، هل هو مرن أم متصلب فى تكوين إتجاهات ، بمعنى آخر ما هى الاجراءات التى يمكن أن تتم لتكون عند الفرد س مثلاً إتجاهاً معيناً ؟

وما هو شكل وطبيعة الاتجاه المحتمل أن تكون لديه بالرفض وشكل أو طبيعة الاتجاه المحتمل أن يتكون لديه بالقبول . ما هى أنماط الاستجابات التى يحتمل أن ينعكس فيها هذا الاتجاه قوياً وأنماط الاستجابات التي يحتمل أن

ينعكس فيها هذا الاتجاه قوياً وأنماط الاستجابات التي يحتمل أن ينعكس فيها هذا الاتجاه قوياً وأنماط الاستجابات التى يحتمل أن ينعكس فيها ضعيفاً أى أن - الاستعداد الاتجاهى يساعدنا على التنبؤ بمسار تكوين إتجاه ما وطبيعة أو شكله المحتمل عند فرد ما . وبالتالى يساعدنا على التعرف على كيف تكون لديه أو تغير إتجاهاً وكيف نطفىء إتجاهاً آخر .

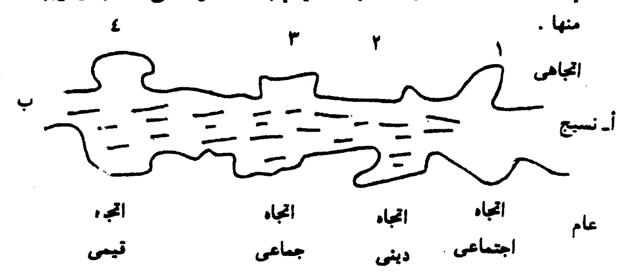
ويمكن أن نعثر على ما يشير الى هذا الاستعداد الاتجاهى عند بعض العلماء ولعل أقرب مثال إليه ما يطلق عليه فشبين المكون الاتجاهى *Attudinal* فى مقابل المكون المعيارى أو الاجتماعى *Ibid.. p. 54* وبالرغم من أننا لا نجد إشارة واضحة عند (أبسيك + فشبن) عن المكون الاتجاهى كاستعداد إتجاهى إلا أنه يدور حول هذا المفهوم بشكل غامض ويكفى أنه يشير الى أن المكون الاتجاهى قد يتواجد إلا أن الاتجاه لا يظهر ويضرب أمثلة لذلك تلك المرأة التى قد يوجد لديها مكون إتجاهى لضبط النسل إلا أنها لا تستخدم وسائل هذا الضبط فالاول إستعداد لهذا التقبل ، والثانى هو إتجاه سلوكى ينعكس فى سلوك التعامل مع موضوع الاتجاه أى مع وسائل ضبط النسل هنا . فمع وجود الاستعداد الاتجاهى تقبل ضبط النسل . إلا أن الاتجاه المتفرع هنا والخاص بضبط النسل لم يظهر بدليل أن هذه المرأة لم تستخدم هذه الوسائل . وذلك لظروف معينة *Ibid, p. 56* .

غير أننا لا نعنى بالاستعداد الاتجاهى مجرد ذلك التعريف بل أنه أكثر عمومية ويعنى إستعداداً عاماً للقبول بشكل أو نمط سلوكى معين إذا ما سمحت الظروف بالتعامل مع موضوعات تستلزم القبول أو الرفض . كما نجد إشارات واضحة من هذا الاستعداد الاتجاهى عند البورت مثلاً الذى عرف الاتجاه بأنه إستعداد نفسى عصبى - إلا أن هذا الاستعداد عند البورت هو جزء من أى إتجاه بينما النسيج العام الاتجاهى العام الذي تقصده هنا إنما هو قائم بذاته تتفرع عنه جميع الاتجاهات الفرعية .

ب - القطاع الاتجاهى:

ويطلق على هذا القطاع إسم إتجاه - وكأنه إتجاه آخر مخالفاً لبقية إتجاهات

الفرد - وهو فى حقيقته ليس أكثر من قطاع من الاستعداد العام إتخذ له لوناً معيناً يؤهله للتعامل والاستجابة الملائمة لقطاع أو لفئة من المثيرات والتى تطلق عليها حالياً موضوع الاتجاه - وهذا الاستعداد الاتجاهى قد يدخل على نفسه تغيرات أخرى فى تعامله مع عينة أخرى من المثيرات - ويتكون قطاع إتجاهى آخر أو فرعى آخر . وهكذا يتكون لدى الفرد مجموعة من القطاعات الاتجاهية موجبة أو سالبة تنتمى بالضرورة الى النسيج الاتجاهى . ومن هنا إحتمالات العلاقات الموجبة الجزئية . بين إتجاهات الفرد حتى السالبة والموجبة منها .



ويمثل الشكل السابق النسيج السلوكى العام - وهو الممتد من أ : ب وتتفرع عنه قطاعات إتجاهية - وهى ما نسميها بالاتجاهات سواء إجتماعية عامة أو شخصية .

ويتضح أن النسيج السلوكى أو الاستعداد العام هو الاساسى وحينما يتغير فى النقطة (١) مثلاً نتيجة لتعامله مع مثيرات إجتماعية يكون جزءاً منه أو قطاعاً منه يسمى - قطاع إتجاهى إجتماعى - أو إتجاه إجتماعى - وحينما يتعامل هذا النسيج أو الاستعداد السلوكى العام مع مثيرات دينية يكون جزءاً أو قطاعاً منه يسمى قطاع إتجاهى دينى . وهكذا تتكون جميع قطاعاتنا الاتجاهية - وهى ما نطلق عليها فى بحوثنا الحالية - إسم الاتجاهات سواء إجتماعية أو شخصية تتكون من نسيج سلوكى واحد يدخل عليه تغيرات فى قطاعات أو مواضع مختلفة منه نتيجة لتعامله مع مثيرات معينة وتختلف هذه التغيرات من موضع الى آخر وبإختلاف هذه التغيرات وإختلاف مواضعها على

إمتداد النسيج الاتجاهى العام وإختلاف مثيراتها تنتج لنا ما يطلق عليه إتجاهات متعددة متباينة . وما نفضل أن نطلق عليه قطاعات إتجاهية وما بينها من تباين ، بينما تعود عناصر التماثل الضرورية بين هذه القطاعات سالبة كانت أو موجبة الى إنتمائها الضرورى لنسيج سلوكى واحد هو الاستعداد الاتجاهى أو النسيج الاتجاهى العام .

جـ- الوعى والاتجاه والتفضيل الجمالى:

سبق أن أشرنا أن الاتجاهات أو القطاعات الاتجاهية تتوزع على متصل الوعى اللاوعى ، وأوضحنا أن الاتجاه نحو التفضيل الجمالى أكثر الاتجاهات قرباً من قطب اللاوعى .

غير أن معظم الباحثين يرون أن الاتجاه يرتبط بالوعى أو بالشعور ، فنجد " ايزك " يعرفه بأنه الشعور العام بالتقبل أو عدم التقبل ، كما أنه يتضمن حكماً بأن الفرد ضد إو مع سلوك موضوع ما .

واذا ما أخذنا بهذا المفهوم الأخير ولو مؤقتاً وهو أكثر حيطة فان دائرة مفهوم الاتجاه أو القطاعات الاتجاهية تضيق ، ومع ذلك فان تقارير الافراد وتقديراتهم لأنماط سلوكهم نحو موضوعات معينة بالقبول أو عدم القبول الجمالى كما فى معظم المقاييس اللفظية التى تقيس الاتجاه الجمالى [1] انما يمثل تقييماً على الأقل للجزء الواعى من اتجاههم نحو هذه الموضوعات وبالتالى يشير الى ما يمكن أن نطلق عليه " اتجاه التفضيل الجمالى " فسواء نظرنا الى الاتجاه من حيث توزيعه على متصل الوعى اللاوعى أو على أساس أنه يمثل القطب الواعى فقط والأول يشتمل على الثانى فان ما يقيسه اختبارنا هذا هو ـ الاتجاه نحو التفضيل الجمالى .

وهذا الاتجاه نحو التفضيل الجمالى لا يطابق بالضرورة سلوك التفضيل الجمالى الواقعى ـ وانما هو مجرد اتجاه تفضيل جمالى كما يقاس من خلال تقارير وتقديرات الافراد اللفظية ، هذا بالرغم من ان كل مقاييس الاتجاهات ا

---

(١) أنظر : عبد السلام الشيخ : مقياس الاتجاه نحو التفضيل الجمالى ١٩٨٢ .

لشائعة مثل مقياس " بوجاردوس - ترستون - ليكرت - اسجود " قد اعتمدت على تقارير الافراد اللفظية ولم تثار مشكلة المطابقة بين هذه التقارير والسلوك الواقعى ويقلل من خطورة هذه المشكلة أن المداخل التى تأخذ بالسلوك والدوافع اللاشعورية تؤكد أن اللاشعور ينعكس بشكل ما فى تشكيل السلوك الواعى حتى السلوك اللفظى ، كما ينعكس بشكل أكبر فى أنماط السلوك التعبيرى ومنها التفضيل الجمالى حيث يضعف عمل الرقيب وحيث الرمزية متوافرة ومقبولة اجتماعياً فى نفس موضوع الاتجاه - كما فى الفنون (مصطفى فهمى ١٩٦٣ ، ص ٢٢٧) .

بل أنن كتابات التحليل النفسى الأخيرة تؤكد أن الحدود بين العمليات الأولية اللاوعية والثانوية اللاشعورية تتلاشى فى العمل الفنى باعتبار العمل الفنى مثالاً للتفضيل الجمالى .

د - شكلية الاتجاه

لكل استجابة تصدر عن الانسان شكلاً ومحتوى ، الشكل يحمل بالضرورة تعبيرات الكائن الحى المصدر للاستجابة ، وهو أكثر ثباتاً مادام يرتبط بالشخصية المصدرة أكثر من ارتباطه بالأهداف أو المثيرات الخارجية بينما المحتوى يرتبط بالموقف المثير أكثر من ارتباطه بالشخصية ومن هنا فهو لا يحمل تعبيراً قوياً واضحاً عن صاحبه - كما أنه أكثر قابلية للتغيير بما يجعله ملائماً للتعامل مع الهدف المراد اشباعه يمكن الرجوع الى : (فرغلى ١٩٧٠ ، عبد السلام الشيخ ١٩٧١) .

ولما كان المحتوى يرتبط مباشرة باشباع حاجاتنا وتحقيق التوازن المطلوب فانه يعتبر أكثر أهمية لصاحبه ومن هنا تعودنا أن نضعه أو نجده تحت مستوى الوعى والشعور ، كما أن معظم الدراسات والبحوث النفسية ركزت أساساً على محتوى الاستجابة وكادت تهمل شكل الاستجابة أو ما يطلق عليه السلوك أو القطب التعبيرى للسلوك ومن هنا كان اهتمامنا بدراسة القدرات حيث انها ترتبط أساساً بمحتوى الاستجابة ، كم مكعب رتبه المفحوص فى كم من الزمن - وكم كلمة عرفها كم سلسة من الارقام اعادها كل ذلك ينتمى أساساً الى محتوى

الاستجابة ذلك الجزء الواعى من الاستجابة والذى تتعامل مباشرة مع أهدافنا التى تشبع حاجاتنا ومن أجل ذلك ظل داخل دائرة الوعى بل والبحث العلمى ، وفى مقابل ذلك اهمال كبير لشكل الاستجابة والقطب التعبيرى ، واهتمامنا بوضع مقاييس مقننة صادقة وثابتة لمحتوى الاستجابة كالذكاء والقدرات المختلفة ـ ولم نحاول حتى مجرد المقارنة بين شروط مقاييس الاستجابة أو السلوك الأدائى ومقاييس شكل الاستجابة او السلوك التعبيرى .

والاتجاه أحد الأنسجة الشكلية للاستجابة ، وبالتالى يخلو الى حد كبير من محتويات الاستجابة ، فالرفض شكل استجابة قد يكون رفضاً بالابتعاد الجسمانى أو الفكرى أو باليد أو باللفظ أو بالنظر ... الخ . فمهما اختلف المحتوى فشكل الرفض موجود ، كذلك التقبل .

ويؤكد كثير من علماء النفس على ان الاتجاه يتكون من مركبات عنصرية أقرب ما تكون الى محتوى الاستجابة مثل العمليات المعرفية الادراكية الوجدانية والحقيقة ان هذه العمليات ليست من محتوى أو شكل الاستجابة بل هى وظائف للاستجابة ، فحينما أقوم باستجابات معينة كالذهاب الى المكتبة والبحث عن كتاب وتناوله وفتحه ثم قراءته هذه سلسلة من الاستجابات المعقدة وظيفتها جمع معارف يمكن أن نطلق عليها عمليات أو إستجاباتات معرفية تبعاً لوظيفتها أو للحاجة التى صدرت لاشباعها وهو الحصول على معرفة معينة هكذا العمليات الادراكية بينما المعارف ، المدركات إنما تمثل أنسجة أو عناصر تركيب الاستجابة فكل استجابة تتضمن قدراً من المعارف ومن المدركات كما تتضمن اتجاهاً وايقاعاً وذكاء ... الخ .. وأى نسيج من تلك الاستجابة حينما يدخل فى تركيب استجابة معينة يتفاعل مع بقية الأنسجة ليأخذ لوناً معيناً يتلاءم مع طبيعة وتركيب الاستجابة من الداخل فى تكوينها أو بنائها ، واذا دخل فى تركيب استجابة أخرى يأخذ لوناً مخالفاً تبعاً للاستجابة الجديدة الا أنه مهما تعددت ألوانه بتعدد الاستجابات التى يدخل فى تركيبها يظل محتفظاً بخصائص النسيج العام الذى ينتمى اليه داخل الشخصية .

نقول اذن ان العمليات المعرفية والادراكيـة بل ان ما يسمى المعارف

والمدركات ... الخ لا تمثل عناصر بنائية فى النسيج الاتجاهى ـ الا ان هذا النسيج الاتجاهى يتشكل من خلال تلك التى تصلنا من خلال مصادر ثقة كالجماعات الاولية ووسائل الاعلام والجماعات المرجعية وتقوم هذه المعارف والمدركات بتشكيل اتجاهى نحو موضوع معين ، وفى تلك المراحل الأولى من تكوين أو تشكيل الاتجاه يظل تأثير هذا النسيج على استجابى ضعيفاً ، فالطفل الامريكى مثلاً فى نيويورك أو جنوب الولايات المتحدة الامريكية لا يرفض زنجياً وانما يرفضه الراشد .

فبالرغم من المعارف التى تصله من مصادر ثقة عديدة من الزنوج الا انها لم تشكل قطاعاً اتجاهياً ناضجاً بعد ، وحينما يصل الاتجاه الى مرحلة وسطى يصبح التأثير متبادلاً بينه وبين المعارف التى تصلنا بمعنى أن بعض المعارف التى تصلنى تساعد على تشكيل أو تدعيم شكل اتجاهى .

كما ان اتجاهى يجعلنى أرفض بعض المعارف أو المدركات التى تتعارض معه ويمضى تشكيل ونمو القطاع الاتجاهى حتى يصل الى مرحلة النضج ويصبح التأثير هنا أقرب الى أن يأخذ اتجاهاً واحداً أى من الاتجاه الى المدركات والمعارف ، ونادراً ما يكون العكس ، ويكون من الصعب على المعارف والمدركات أن تغير اتجاهى وهنا نجد أن الاتجاه يمتد فى استجابات متنوعة عديدة بشكل يكاد يكون ثابتاً مما يؤكد شكلية الاتجاه وعموميته أى عمومية القطاع الاتجاهى .

ويؤكد ذلك ان الاتجاه كما أنه شكلى فانه يتدرج تحت المكون التعبيرى للسلوك .

هـ - الاتجاه او القطاع الاتجاهى - هل هو نسيج بسيط أو مركب

تقوم مقاييس الاتجاهات ودراساتها على ان الاتجاه خاصة عنصرية بسيطة أو متغير احادى البعد (لويس مليكه ١٩٦٥ ، ص ٧٦٨) يتأكد ذلك من تلك الدرجة الكلية التى تحدد اتجاه الفرد على مقاييس الاتجاه الشائعة سواء مقياس ثرستون أو بوجاردوس أو ليكرت .... الخ ومع ان معظم مقاييس الاتجاه كانت واحدية الا ان كثيراً من العلماء كانوا يعارضونها مثل البورت سنة ١٩٣٥ الذى أكد على أن معظم مقاييس التقييم ذات البعد الواحد ليست عادلة نتيجة

لتعقد مفهوم الاتجاه بينما كانت معظم التصورات النظرية الشائعة فى تلك الفترة أقرب الى الصواب من المقاييس المستخدمة ، حيث أكدت على أن - الاتجاه ليس ببساطة المقاييس التى تقيسه وانما هو أكثر تعقيداً وبالرغم من أن الاتجاه ليس متغيراً احادى البعد الا انهم يعلمون الان انه بناء مركب من ثلاث عناصر مثل الشعور والسلوك ، والتفكير (أبو النيل ١٩٧٥ ، ص ٣٤٩) ويتأكد ذلك عند كرتش وكرتشفيلد سنة ١٩٤٨ حيث يعرفان الاتجاه على أنه عامل مركب من العمليات المعرفية الادراكية ، الوجدانية والدافعية وقد تطورت هذه النظرية المتعددة للاتجاه فى كتابات كارثريت ١٩٤٩ وكتابات ستوتلاند سنة ١٩٥٩ .

وفى الخمسينات شاعت نظرية المكونات المتعددة للاتجاه وأصبحنا ننظر الى الاتجاه كاتساق معقدة تطابق معتقدات الشخص حول موضوع الاتجاه وشعوره وميله الى العمل نحو هذا الموضوع ، وفى سنة ١٩٦٠ شاعت نظرية المكونات الثلاثة للاتجاه عند ورزنبج ١٩٦١ *Through, Icek, Fishdein, 1980, P. 9 - 20*

ومن مراجعتنا للدراسات السابقة ونظرية المكونات المتعددة أو المكونات الثلاثية للاتجاه نجد أنها أقيمت على أساس نظرى ولم تخضع لتحقيق تجريبى وبالرغم من منطقيتها من حيث تعدد الاتجاه وتركيبه الا اننا كما اشرنا سابقاً نرى أن ما أشاروا اليه باعتباره عناصر تدخل فى تركيب الاتجاهات أبعد ما تكون عن ذلك وأخذنا مثالاً سابقاً عن العمليات المعرفية والادراكية .... الخ

ومن جهة أخرى فما دام الاتجاه نسيج ينتمى الى القطب التعبيرى والشكلى فان عناصره لابد وأن تكون شكلية وتعبيرية ، كما يجب أن تمثل عناصره جزءاً أساسياً منه لا اضافات عليه .

واذا كان الاتجاه يتضمن عينه من الاستجابات نحو موضوع معين وما يرتبط بهذ الموضوع من موضوعات فانه ينقسم الى او يتركب من مدى حدته او شدته فى التعامل مع هذه الموضوعات ويسمى هذا بقوة الاتجاه ثم مدى ما يغطيه من موضوع الاتجاه التى ترتبط به بتفاصيلها ويسمى هذا بسعة الاتجاه . ثم مدى

انتقاله من فئة ترتبط بموضوع الاتجاه الى فئات أخرى بينها وبين فئة موضوع الاتجاه علاقة ويسمى هذا بمرونة الاتجاه .

والحقيقة ان السعة ـ والمرونة ـ والشدة او القوة تمثل خصائص أساسية يمكن ان تتصف بها أى استجابة . وما يزيد من ثقتنا فيها انها وجدت فى كل دراسات الابداع سواء عند جيلفورد او عند سويف وتلاميذه .

تكوين الاتجاهات

اذا اعتبرنا اتجاه الفرد نحو أى موضوع عبارة عن موقف يتخذه الفرد حيال هذا الموضوع فاننا بذلك يمكن ان نتصور أن لكل فرد منا اتجاهات واسعة ومتعددة تجاه موضوعات مختلفة خارجية أو اتجاه أنمـــاط متباينـــة من السلوك ... وكذلك نحو المعارف والقيم المختلفة كالحق والخير كالفن والفسلفة والدين ..... الخ .

ولما كان العالم النفسى أو سلوك الفرد ووعيه محدداً فكذلك تكون اتجاهات الفرد .

ومن أهم عوامل تكوين الاتجاهات

١ - المواقف التى تشبع حاجات الفرد أو التى تعوق هذا الاشباع

فالطفل يتبنى اتجاه والده نحو قيمة أو دين معين لأن ذلك يشبع عند الطفل حاجات أساسية ، كذلك التلميذ فى المدرسة ويأخذ الاتجاه هنا خاصته الدافعية أى يصبح دافعاً لأنماط معينة من السلوك ـ ومع مرور الأيام يثبت الاتجاه ويصبح وسيلة لتحقيق رغبات أخرى ـ أو يستمر على أساس الوظيفة التلقائية للدافعية والتى تعنى أننا حينما تعلم حيواناً أن يحفر فى الرمل مثلاً للحصول على طعامه فانه مع تكرار هذا الموقف ـ نجد الحيوان يظل يحفر فى الرمل بشكل تلقائى حتى لو لم يكن جائعاً أو لا يوجد طعام فى الرمل ـ بمعنى حتى لو لم يكن هذا السلوك يشبع حاجة لديه معينة ويكون الاتجاه سلبياً اذا تكون مع مواقف محيطة دون اشباع حاجة معينة ـ ومن هنا يرى كاميل فى دراسته عل ٣٩٦ شخصاً أنه كلما كان الاحباط فى حياة الفرد كبيراً زاد اتجاهه التعصبى (وهو اتجاه سلبى) بشدة .

٢ - المعلومات وتكوين الاتجاهات

فنحن لا يتكون لدينا اتجاهات نحو موضوعات ليس لدينا معلومات كافية عنها بغض النظر عن صدق هذه المعلومات والمعلومات الناقصة قد تكون خطيرة فى تكوين الاتجاهات خاصة بلانسبة لعينة من المثقفين يميلون الى تكوين

اتجاهاتهم بناء على حقائق تشبع حاجاتهم لتحقيق الذات وليس بناء على اشباع حاجات أخرى وذلك مثل تلك المعلومات التى تصل الى الامريكين والاوربيين عن مشكلة فلسطين وتؤدى الى تكوين اتجاهات ايجابية نحو الصهيونيين بينما المعلومات الحقيقية الكافية تؤدى الى تكوين اتجاهات سوية ـ بل وتؤدى الى تعديل الاتجاهات غير السوية الى اتجاهات سوية ـ وذلك كما فى دراسة شلورف سنة ١٩٣٠ عن اتجاه الامريكين نحو الزنوج حيث قسم عينته الى مجموعتين متكافئتين ـ وقاس اتجاه المجموعتين نحو الزنوج ـ ثم عرض المجموعة التجريبية لـ ١٥ محاضرة كل محاضرة تقدم معلومات منظمة ومتكاملة عن الزنوج وتاريخهم ومساهماتهم الحضارية ـ ثم قاس اتجاه المجموعتين ، بعد ذلك نحو الزنوج وجد ان اتجاه المجموعة التجريبية التى أخذت معلومات حقيقية وتكاملية من الزنوج ـ قد تغير فى صالح الزنوج .

٣ - تأثير عضوية الجماعة فى تكوين الاتجاهات

اتجاهات أى فرد تعكس عادة معتقدات جماعته ومعاييرها وكل نسان عضو فى أكثر من جماعة ، والشخص الذى يتبنى الاتجاه المرغوب من وجهة نظر الجماعة يصبح عضواً مقبولاً بها ـ والواقع ان ضغط الجماعة على الفرد خاصة اذا كانت تلقائية ومتماسكة عامل هام فى تشكيل اتجاهات الفرد ، ومن هنا تتحدد اتجاهات التلاميذ نحو اكمال او عدم اكمال تعلمهم بمعنى نحو المرحلة التعليمية التى يودون الوصول اليها ، فيحدد اتجاهاتهم نحو ذلك باتجاهات زملائهم وأصدقائهم المقربين فى الجماعات المدرسية بشكل يجعل تأثير هؤلاء الزملاء مقارباً لتأثير الوالدين .

٤ - تأثير الجماعات فى تكوين اتجاهات أعضائها

إتضح من دراسات كندل ولاسر فى سنة ١٩٦٩ أن طموحات التلاميذ واتجاهاتهم نحو الخطط لمستقبلهم العلمى يتأثر الى حد كبير باتجاه الوالدين وفى دراسة قام بها لازار سفيلد حيث قاس الاتجاهات السلبية لمجموعة كبيرة من الطلاب وقارن نتائج هذا القياس بين بالاتجاهات السياسية لأسر هؤلاء الطلاب فاتضح أن هناك ارتباطاً كبيراً بين اتجاهات الطلاب واتجاهات اسرهم وتزداد العلاقة بين اتجاهات الجماعة كالاسرة واتجاهات افرادها كالابناء كلما كان بناء الجماعة سوى ـ والعلاقات قوية بين اعضائها أكثر مما تعوق اشبـاع حـاجـات

اخرى .

ومن هنا نستطيع ان نفسر خروج بعض الافراد على جماعاتهم وتمسكهم باتجاهات قد تكون مخالفة تماماً لاتجاهات الجماعة .

٥ - تأثير الشخصية فى تكوين الاتجاهات

تؤثر الشخصية بشكل أساسى فى تكوينى وفى تعديل الاتجاهات اختلاف الذكاء مثلاً ـ الصحة والمرض ـ العمر الزمنى ـ الانطواء والنبساط ـ المستوى التحصيلى المهنية المركز الاجتماعى الاقتصادى ـ كل ذلك يؤثر فى تكوين الاتجاهات .

ومن الذين اهتموا بهذا الموضوع أدوررنو فى دراساته عن الاتجاهات التعصبية فى أمريكا .

وقد انتهى من دراساته الى ان اتجاه التعصب هو اتجاه عام ـ أى نمط سائد فى الشخصية المتعصبة ـ فالتعصب ضد الزنوج غالباً نجده متعصباً ضد جميع الاقليات الاخرى ـ ثم اوضح اى شخصية ذوى الاتجاهات المرنة عن ذوى الاتجاهت العصبية كما فى الجدول التالى :

فروق شخصية	
المتعصبون	**غير المتعصبون**
لا يتقبلون الصّفات السيئة فيهم ولا يعترفون بها ويتمسكون بالقيم والقواعد التقليدية بصورة جامدة يخضعون للقيم الأسرية بشكل تقليدى وعلاقاتهم الشخصية تحكمها القوة . يتسم بناءهم الشخصى بالجمود .	يتقبلون صفاتهم السيئة ويعترفون بها ويتمسكون بالقيم البناءة . يحبون أباؤهم ولكن بصورة واقعية ، كما ان علاقاتهم الشخصية يحكمها الحب ويتسم بناء شخصياتهم بالمرونة .
فروق فى أحداث الطفولة	
تربية عنيفة مشحونة بالتهديد المستمر ، الحب الأبوى مشروط بسلوك الطفل سلوكاً مرغوباً التركيب الأسرى هرمى مع اهتمام زائد بمركز الأسرة ومكانتها .	تربية معقولة الى حد كبير الحب الأبوى غير مشروط التركيب الأسرى متساوى التسامح يسود هذه العلاقات الأسرية الى حد كبير .

ان عملية تعديل الاتجاهات أساساً يمثل موقفاً تعليمياً تلعب فيه شخصية الرائد أو المدرس دوراً أساسياً ـ وفى دراسة كرول حاول فيها تعديل اتجاهات عينة من طلاب الثانوى ـ أخذ مجموعتين أحدهما يدرس لهم ٣ مدرسين محافظين والأخرى يدرس لهم ٣ مدرسين تقدميين ، ثم قاس اتجاه المجموعتين نحو المحافظة ونحو التحرر ، وجد ان المجموعة التى درس لها مدرسون متحررون كانت أكثر تحرراً ، والثانية كانت أكثر محافظة .

وفى دراسة لويلكى لتغيير اتجاهات عينة من الافراد نحو وجود الله ـ الحرب تنظيم الاسرة ـ التوزيع العادل للثروة قارن بين اثر الراديو ـ والمحاضرة والنشرة المطبوعة ـ انتهى الى أن المحاضرة أكثر هذه الوسائل تأثيراً فى تعديل الاتجاهات بينما النشرة المطبوعة أضعف هذه الوسائل (عن سويف ١٩٧٥ ، ص ٣٤) .

وبالرغم من أن المحاضرة لها دورها الأساسى فى تعديل الاتجاهت الا تأثيرها على الافراد يختلف بختلاف دور ومركز الفرد داخل الجماعة ففى دراسة قام بها كيلى أعد ١٢ مجموعة من فتيات الكشافة القيت عليهم محاضرة عن الآثار السيئة للكشافة ، وكان قد قاس اتجاهاتهم نحو الحياة الكشفية ، وقاس كذلك درجة تقديرهم لقيم الجماعة التى ينتمون اليها فيلاحظ ان تغير اتجاهات الفرد يقل كلما زاد ولاء الفرد لجماعته كذلك كلما ارتفع الدور القيادى الذى يمثله الفرد داخل جماعته ، كما ان المحاضرة ليست أفضل من جميع الحالات ففى دراسة أجراها ليفين على مجموعتين من السيدات بهدف تعديل اتجاهاتهم نحو استخدام الاحشاء الداخلية للحيوان فى طهى الطعام ، القيت على العينة الأولى محاضرة ، المجموعة الثانية أعطيت لها نفس المعلومات ولكن فى شكل مناقشة ثم دعوا فى النهاية الى اتخاذ اجراء جماعى تبين أن مجموعة المحاضرة لم يتغير من اتجاهات اعضائها أكثر من ٣ ٪ فى مقابل تغير اتجاهاتهم من مجموعة المناقشة .

١ - تغير الاتجاهات مع تغير العمر الزمنى

ان المدرسة تلعب دوراً هاماً أساسياً فى تغير الاتجاهات الا انها ليست هى العامل الوحيد ـ فهناك العمر الزمنى حيث يلعب دوراً هاماً كذلك فى تعديل الاتجاهات .

ففى سنوات المراهقة يتغلب العامل الوجدانى فى بناء الاتجاهات وتظهر أو تسيطر بعض المشاعر الاتجاهية بعبادة الفرد أو النموذج الأمثل وكذلك الانقلابات الدينية التى تصل الى ذروتها فى حوالى السادسة عشر ، والمجرمون العاديون يرتكبون أول جرائمهم عادة فى هذا العمر أو متأخراً بدرجة بسيطة .

ويذكر بيرت سنة ١٩٦١ أن كثيراً من الدرسات التجريبية أكدت أنه مع تقدم عمر المراهق يقل اعجابه وبالتالى مقدار اتجاهه الايجابى بالاشخاص المتسرعين فى آدائهم ، والشجعان ـ أو الفكاهيين ويظهر لديه زيادة ثابته فى الاعجاب بالاشخاص المتعاونين ذوى الثقافة الواسعة المتمسكين بمبادئهم .

وقد أوضحت درسات بريسى بعض الأعمال التى يكون اتجاه المراهق نحوها ايجابياً ـ ويتعديل هذا الاتجاه تلقائياً مع تقدم العمر ليصبح سلبياً وذلك مثل تدخين السجائر .

وان كانت الحاجات تتعدل مع تغير العمر الزمنى ـ وكان لاشباع الحاجات أهمية فى تدعيم اتجاهات الفرد فان اتجاهات الفرد تتغير مع تغير العمر الزمنى باتجاه المراهق أو المراهقة نحو الجنس الآخر تختلف عن اتجاهات أيهما فى الطفولة أو فى الرشد أو فى الشيخوخة نحو نفس الموضوع .

واتجاهات التلميذ فى مدرسته تتغير بتغير حاجاته التى تشبعها المدرسة فالطفل ذوى الحاجة المرتفعة الى الانتماء أو الى السيطرة تبدو اشباع المدرسة لهذه الحاجات عاملاً ميسراً لتكوين اتجاهات ايجابية نحو المدرسة .

٢ - المنزل وتعديل الاتجاهات

تمثل الاسرة فى معظم الحالات أهم جماعة مرجعية يرجع اليها الشخص فى تكوين اتجاهاته ، ومن الطبيعى أن يكتسب الاطفال أول اتجاهاتهم من الوالدين

و.الطريقة المباشرة لدراسة العلاقة بين المنزل واتجاهات الاولاد أن تعطى نفس مقاييس الاتجاهات للوالدين والابناء .

وحينما استخدمت ثلاث مقاييس اتجاهات عن الكنيسة والحرب الشيوعية وقدمت الارواح من الامهات والابناء والبنات كانت العلاقة ٦٩,٠ ، ٤٣,٠ ، ٤٩,٠ على التوالى ، كما كانت العلاقة بين الآباء والأبناء بنفس النسب تقريباً الا أنه يحدث أن ينمو لدى الطفل اتجاهات مضادة لاتجاهات والديه والافراد الذين يحيون على هامش المجتمع يتكون لديهم غالباً اتجاهات مضادة نحو المجتمع الذين يحيون فيه ، ويكونون مهتمين باحداث تغييرات فى المجتمع معتقدين ان أي تغيراً اجتماعى لن يجعل الأمور أكثر سوء مما هى عليه ومن هنا كان تطرف الاقليات دائماً ضد المجتمع .

٣ - وسائل الاعلام

أجريت دراسات عديدة أكدت أثر وسائل الاعلام على تكوبن وتعديل الاتجاهات حتى ان بيرت اطلق عليها وسائل الايحاء ذلك ان بعض وسائل الاعلام تقدم مواد اعلامية تؤثر فى اتجاهات الافراد عن طريق الايحاء .

كما اجرى ثرستون دراسة عن السينما وكذلك عن المسرح وأثرهما فى تعديل اتجاهات عينة من الاطفال الامريكيين نحو الصينيين وقد اجاب الاطفال على استخبار عن الصينيين اولاً ـ ثم ذهبوا لمشاهدة فيلم ايجابى عن الصينين ثم طبق عليهم استخبار لقياس اتجاهم نحو الصينيين ، كانت درجات بعضهم فى البداية ٦,٧ بالسلب نحو الصينيين انخفضت بعد القيام الى ٥,٥ كذلك أجريت على بحوث الصحف وأكدت دور الصحف فى تعديل الاتجهات .

وفى دراسة حديثة لفشبين وآخرون وجد ان الذكور المراهقين الذين رأوا برامج تلفزيونية مكثفة تدور حول العنف (٦ أسابيع) كانوا أكثر عدوانية فى القصص التى كتبوها ، الا أنها أقل عدوانية عملياً تجاه زملائهم عن مجموعة ضابطة منعت من مشاهدة أى برامج تلفزيونية غير عدوانية .

٤ - التعليم وتعديل الاتجاهات

حاول ستمبر أن يقيم أثر مستوى التعليم على تعديل الاتجاهات وخاصة ما يتصل منها بالتعصب ، وقد إتضح أن منخفض التعليم ومرتفعى التعليم أكثر عرضة للتغير على مرور الزمن وأكثر عرضة للاختلاف بتباين الطبقات إجتماعياً وعامة فقد إنتهى الى " أن المتعلمين أقل عرضة للتمسك بأشكال نمطية تقليدية أو تفضيل سياسة التغير كما أنهم أقل عرضة لرفض الاتصال بأعضاء الاقليات .

ونجد أن ذوى مستويات التعليم الجيد حساسين جداً لتلك الاساليب غير الملائمة للتعبير عن إتجاه التعصب مثلاً ، ومع أن خريجى الجامعة قد يتقبل مساواة قانونية كاملة مع الاقليات وإشتراك إجتماعى كامل فى الامور الاخرى حيث أنه عادة ما يرفض لغة التعصب المطلق إلا أنه بالنسبة لاسئلة مثل : تقبل زنجياً جاراً لك فى السكن ، نجد أن إجابات المتعلمين تختلف بإختلاف الطبقة الاجتماعية ، أكثر من إختلافها المستوى التعليمى كما فى الجدول التالى :

مستوى التعليم	الطبقة الاجتماعية			
	دنيا	متوسطة	عليا	الكل
هل يقلقك أن يسكن زنجياً بجوارك النسبة المئوية للإستجابة - (نعم)				
مدارس أولية	٢٧	٢٤	٣٧	٢٦
مدارس ثانوية	٢٦	٢٤	١٦	٢٤
مدارس عالية	٢٩	١٩	٢٠	٢١
جامعة	٦٨	٢٤	١٤	٢٣
هل يمكن أن تدخل بصحابة زنجى :				
مدارس أولية	٤٩	٤٩	٦٥	٤٩
مدارس ثانوية	٥٢	٥٠	٦٤	٥٢
مدارس عليا	٦٠	٥٠	٥٥	٥٤
مدارس جامعية	٨٣	٦٥	٥٩	٥٣

وتتضح أن التعليم الجامعى يمثل أهم مرحلة تعليمية تسهم فى تعديل الاتجاهات ، كما أوضح ستمبر أن مناهج الدراسة فى الكلية لها دورها فى تعديل الاتجاهات ، فالطالب فى الدراسة الانسانية الاجتماعية أكثر تقبلاً لخفض إتجاهاته التعصبية خلال دراساته الجامعية بينما بعض الدراسات الاخرى لا تؤثر بنفس القدر .

وفى دراسة لريموز واردلر مول اتجاه وراء افراد فى سن العاشرة حتى العشرين انتهى إلى :

١ - أن الانماط الاساسية للقيم والمعتقدات ليست عرضة للتعديل بواسطة المدرس .

٢ - ربما يكون للمدرس أثر ما على الاتجاهات النوعية المرتبطة بجزء من القيم وأنماط المعتقدات للفرد .

٣ - مادامت نظم المدارس تمثل قيم وعادات الجماعة التى تخدمها فإنها بذلك تلعب دوراً أساسياً فى تعليم التلميذ ، وعلى هذه النظم أن تسمح للتميذ بالتعبير الحر عن قيمة ومعتقداته .

٤ - يبدو ان اتجاهات الاطفال الراشدين حوله ومع ان المعرفة والخبرة المباشرة لها دور أساسى ، فان اقل قدر من المعارف ـ أو فان أقل معرفة مناسبة أو خبرة ملائمة يكتسبها التلميذ من الراشدين حوله تسهم فى تعديل اتجاهه .

وتستطيع الدراسة أن تعدل اتجاهات تلاميذها بسرعة بواسطة تعليم يهدف مباشرة الى هذا التعديل ، خاصة حينما لا يواجه الطفل خبرات خارجية مناقضة لما درسه فى المدرسة .

وفى دراسة لريموز ، رادلر أن مواقف التعليم التى يقوم بها المدرسون بهدف تعديل الاتجاهات لا تصبح فعالة الا إذا كان المدرس مقتنعاً بأهمية تعديل هذه الاتجاهات ، وبالتالى يكون مقتنعاً تماماً بأهمية ما يبذله من جهد ، ويتطلب هذا منا بأن نتعرف على مشاعر واتجاهات المدرس الذى سوف يشرف على مواقف تعليم مصممة لتعديل الاتجاهات كما يجب أن يكون المدرس حساساً ومتفهماً

لمشاعر التلاميذ ولا يتردد فى مناقشة مشكلات وجدانية كمشكلات عامة يعرضها التلاميذ وقد اتضح ان المدرسين الذين يرفضون التفرغ لمناقشة مثل هذه المشكلات يكونون أقل قدرة على تعديل اتجاهات تلاميذهم .

وكما سبق ان اشرنا نعتبر الجامعة أكثر فعالية فى تعديل الاتجاهات ويرجع ذلك كما ذكر روسى وجرين الى :

١ - عادة ما يقابل طالب الجامعة عدد كبيراً من الزملاء متباينين فى الخلفية الاجتماعية والاقتصادية والثقافية ، أكثر مما يحدث لطالب المراحل الدراسية السابقة ، كما اشرنا ان قيم الكلية متنوعة ومنسقة ، ومن المعروف أن مواجهة مواقف وآراء متباينة يمثل موقف اجهادا وهذا هو غالباً ما يحدث لطالب مبتدئ بالجامعة ، الا ان هذا الموقف يقرب الطالب من الرأي الجديد وينتهى الى تعديل اتجاهه .

٢ - العمر الزمنى لطالب الجامعة ـ خبراته المباشرة بالجامعة أسلوب ومناهج الدراسة الجامعية التى تعتمد على استقلالية الطالب وتفاعل كل هذا مع الخبرات الجديدة التى لم يواجهها الطالب من قبل فى مدرستة او بيئته المحلية تسهم فى تعديل اتجاهه .

٥ - معلومات الفرد وتعديل الاتجاه

وقصد بالمعلومات هنا تلك المعارف التى تتجمع لدى الفرد عن موضوع الاتجاهات سواء عن طريق المدرسة او الكتب او الإطلاع او التعامل اليومى مع الآخرين . ولا يهم اذا ما كانت المعلومات متكاملة مؤيدة معارضة او تجمع بين كل هذا . فان الانسان ينتهى بتنظيم تلك المعلومات داخل اطار معين ويزداد اثر المعلومة فى مدى اسهامها فى تعديل الاتجاهات تبعاً لمدى الثقة فى مصدر المعلومة ، مدى قوته وتأثيره ، ثم لمدى قدرته على اشباع حاجات الفرد ـ ثم وهذا هو الاهم مدى تكاملها مع معلومات الفرد السابقة عن هذا الموضوع .

ولقد قام عدد كبير من الباحثين فى مجال علم النفس الاجتماعى بدراسة العلاقة بين المعارف التى يحصلها الفرد واتجاهاته ومن أهم هؤلاء فستنجر الذى عرض آراءه فى نظريته التى سماها بعنوان كتاب له باسم " التفكك المعرفى "

والذى نشره سنة ١٩٥٧ وعرض فيه المبادئ الأساسية لنظرية التفكك المعرفى وترى هذه النظرية أن كل فرد يهمه أن تكون اتجاهاته كلها فلسفة متكاملة ومتسقة مع معارفه أو معلوماته ، وكذلك مع أفعاله .. وحينما لا يحدث تكامل هنا ينتج ما يسميه فستنجر التفكك المعرفى والذى يقلل الفرد من الشعور بحدة هذا التفكك فانه يقوم تلقائياً بتعديل اتجاها أو أكثر من بين اتجاهاته التى تمثل هنا عناصر تفكك ..

وفى دراسة أجراها بوستروم وآخرون ... طبق فيها الاستمارات على عدد من طلاب الجامعة حول القطار المشروع قانونياً ، والطب الاجتماعى .. وبعد ستة أسابيع طلب من كل منهم عمل مقالة يدافع فيها عن اتجاه مناقض لأحد الاتجاهات الموجودة عند الفرد مثلاً اذا كان أحد الطلاب لديه اتجاه سلبى متطرف نحو الموضوع ((س)) يطلب منه أن يكتب مقالة ايجابية عن الموضوع ((س)) — هنا صنف المقالات الى ثلاث مقولات تتفق فى اثنين منها المجموعة ولم يتفق الطلاب المقولة الثالثة وبعد ذلك طبق عليهم جميعاً مقياس الاتجاه نحو هذا الموضوع ولقد اتضح أن معدل التغيير فى الاتجاه الذى كتب عنه الطالب مقالة كان أكبر من التغيير الذى طرأ على الموضوعات الأخرى ..

ويبدو أن كتابة مقال دفاعاً عن موضوع اتجاه ما كان يعرضه الطالب تدفع الطالب للبحث عن معلومات كان يتقبلها قبل ذلك غالباً ما تعرض مع ما لديه من معلومات سابقة مما يحدث لديه تفككاً معرفياً ولكى يتحاشى الفرد هذا التفكك عليه أن يقوم بتعديل اتجاهه .. من هنا فان تكليف فرد ما بكتابة مقالات أو القاء محاضرات تخالف اتجاهات سابقة لديه غالباً ما تنتهى بتعديل اتجاهاته .. وتحت شروط معينة يكون هذا التعديل هشاً سرعان ما يعود صاحبه الى اتجاهه الأصلى .. وتحت شروط أخرى يصبح هذا التعديل عميقاً مقاوماً للانطفاء ..

والفئة الأولى من المقالات السابقة كان يقيمها المدرس بالتقدير ويعنى أنها جيدة ومقبولة — بينما الفئة الثانية من المقالات تأخذ التقدير — ويعنى أن المقالة رديئة ومرفوضة .. والفئة الثالثة لم تلقى أى تقدير ..

ومن هنا كان التعديل فى الفئة الأولى كبيراً — يليه التعديل فى الفئة

الثالثة التى لم تتلقى اى تقييم لمقالاتها ـ واقل تعديل كان فى الفئة الثانية التى حصلت على تقدير " ردئ " يعنى رفض المقالة .

ويفترض فستنجر ان اعلى تغير فى الاتجاهات سوف يظهر حينما يكون مقدار التفكك كبيراً وحصول معلومات معارضة لمعلومات الفرد السابقة بتأييد مرتفع من مصدر ثقة كالمدرس برفع مقدار التفكك .

وفى حالات اخرى فان التغيير فى وجهات النظر سرعان ما يظهر حينما يكون مقدار التعديل المطلوب بخفض التفكك قليلاً بينما فى حالات أخرى نجد ان تغيير وجهات النظر وما يرتبط بذلك من تعديل فى الاتجاهات قد يحدث تفككاً مثلما فى حالة زيادة الخلاف مع الجماعات المرجعية خاصة الوالدين هنا يقل احتمال تعديل الاتجاه .

تتوقف قياس متغير ما ـ خاصة فى علم النفس على تعريف هذا المتغير ونظراً لتباين وجهات النظر فى تعريف الاتجاهات وتداخلها مع بعض الاتجاهات النفسية الاخرى مثل القيم ـ فلقد تعددت طرق الاتجاهات . وكلما استطاع المقياس ان يشمل فى قياسه متغير الاتجاه نقياً غير متداخل مع غيره ـ وكلما غطى هذا المقياس كل ابعاد المتغير المقاس ـ الإتجاه هنا ـ مع توافر الشروط السيكومترية الأخرى يصبح هذا افضل المقاييس . وترى ان المقياس الذى وضعناه لقياس ـ اتجاه التفضيل الجمالى ـ يرقى الى المستوى المطلوب . الا انه من الافضل ان نتعرف بشكل عام وفى خطوات سريعة لتطور عملية قياس الاتجاهات حتى وصلت الى ما هى عليه عندنا حالياً .

هناك اساليب متعددة لقياس الاتجاه منها ملاحظة مباشرة لسلوك فى مواقف الحياة العادية ـ او ما يسمى بالاختبارات الموقفية حيث تضع الشخص فى موقف مصمم تجريبياً لقياس اتجاه على ان يكون بقدر الامكان اشبه بمواقف الحياة العادية ثم تسجل كيف يتصرف ، ثم هناك الطرق الاسقاطية ـ وأخيراً طرق الاستخبارات ـ أو المقاييس البنائية المقننة ـ وهى أهمها جميعاً من حيث توافر الشروط العلمية .

ومن أهم المقاييس التى تندرج تحت الفئة الاخيرة

١- مقياس بوجاردوس

لقياس البعد الاجتماعى ـ او المسافة الاجتماعية وضع هذا المقياس سنة ١٩٢٥ لقياس البعد الاجتماعى بين الامريكيين والاقليات والقوميات الاخرى .

وفى هذا البحث تقدم مجموعة من البنود تمثل مدى تقبل او رفض الامريكى للآخرين وعلى المفحوص ان يعلم على كل من هذه البنود او العبارات بالقبول او الرفض ومن هذه العبارات :

١ - اقبل الزواج منهم .

٢ - اقبله جاراً فى السكن .

٣ - اقبل احدهم صديقاً فى النادى .

٤ - اقبله زميلاً فى المهنة .

٥ - اقبله زميلاً فى المواطنة .

٦ - اقبله زائراً فى وطنى .

ولما كان الاتجاه له طرفين احدهما موجب والآخر سلبى فقد ضمن بوجاردوس اختباره عبارات موجبة مثل السابق ذكرها وعبارات سالبة مثل :

٧ - اقبل استبعاده عن وطنى .

ويجيب الامريكى على كل هذه الامثلة بالنسبة لجميع الاقليات والقوميات التى تحتاج الى دراسة اتجاه امريكى نحوها - كالانجليز والكوريين والبولنديين واليهود والهنود .. الخ وفى تصحيح القياس تحدد بعد المسافة وان كانت موجبة او سالبة طبقاً لعدد العبارات الموجبة او السالبة التى اجاب عليها المفحوص بالرفض او القبول .

غير انه يلاحظ على هذا المقياس:

١ - أنه غير مقنن - بالرغم من ان بوجاردوس طبقه على ١٩٢٥ امريكى سنة ١٩٢٧ فانه لم يستخدمه كعينة تقنين ومن هنا ليس له صدق ولا ثبات .

٢ - ان عباراته او وحداته غير متساوية - وهذا اخطر ما يصاب به مقياس (كأن نتصور متراً به سنتيمتر = ١٥ مللى ، وسنتيمتر اخر = ١١ مللى مثلاً لا يمكن لهذا المتر ان يكون مقياس صادق) ذلك ان الشخص الذى يوافق على الزواج من قومية معينة - يكافىء ويساوى فى نظر بوجاردوس الذى يقبل احدهم زائراً للوطن ، بينما الواقع يوحى ان الاول اقرب اليهم من الثانى وان العبارة الاولى تعنى مسافة اقرب الى .. موضوع الاتجاه من المسافة بين العبارة الثانية وموضوع الاتجاه - أى ان الاول اكبر ومن هنا فالمسافات بين العبارات غير متساوية مما يصعب معه المقارنة الجيدة بين المفحوصين .

٢ - مقياس ثرستون

لكى يتجنب عدم تساوى المسافات استخدم طريقة المقارنات الزوجية ثم طور هذه الطريقة مع تشيف الى طريقة تسمى المسافات المتساوية ظاهرياً . وكان يقوم بوضع عدد كبير من العبارات ثم تقديمها الى مجموعة من المحكمين بترتيب العبارات حسب اوزانها .

وفى احدى مقاييس الاتجاه قام ثرستون وتشيف بجمع ١٣٠ عبارة تمثل الاتجاه نحو الكنيسة - سلبى وموجب - قدمت الـ ١٣٠ عبارة الى المحكمين وطلب منهم ان يصنفوا هذه العبارت الى ١١ فئة تمثل سلماً متدرجاً ، بحيث يضعوا العبارة التى تمثل اقصى درجات التأييد فى الطرف الايمن واقصى درجات الرفض فى الطرف الايسر اى فى الخانة الحادية عشرة من المستطيل

الرتبة	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١
العبارة											

واستبعدت العبارات التى لم يكن عليها درجة معقولة من الاتفاق بين المحكمين . ثم تجمع تقديرات جميع الحكام لكل عبارة ويقسم على عدد الحكام لتحصل على وزن العبارة .

وأخيراً توصل ثرستون وتشيف الى بناء مقياس الاتجاه نحو الكنيسة يتكون من ٤٥ عبارة ذات اوزان مختلفة ومحددة فى نفس الوقت ومن هذه العبارات

أعتقد ان الكنيسة اكثر المؤسسات تأثيراً فى النهوض بالمجتمع أعطف على الكنيسة بالرغم من عدم اشتراكى فى نشاطها .

أشعر أحياناً أن الكنيسة لا فائدة من ورائها .

أعتقد ان الكنيسة تفقد اهميتها لتقدم التربية فى المدارس .

أرى ان الكنيسة مؤسسة طفيلية في المجتمع .

٣ - طريقة ليكرت "الاتجاه نحو المرأة"

عاب ليكرت على طريقة ثرستون الصعوبة والتعقيد وضرورة البدء بعدد كبير من العبارات واستخدام محكمين ، ورأى أنه من الافضل بناء مقياس موحد للتأييد او الرفض حيث ينظر الى الاتجاه كمتصل يحدد له قطبين متطرفين وتندرج النقاط بيه هذين القطبين مثل :

أوافق جداً ـ أوافق ـ محايد ـ لا أوافق ـ لا أوافق جداً .

ونستطيع ان نضع لكل تقدير درجة من ١ - ٥ هنا مثلاً أو من ١ - ٧ فى مدرجات أخرى .

وفى مقياس ليكرت عن الاتجاه نحو المرأة كان مدى المدرج ٧ - ١ كما يلى

العبارات	أوافق تماماً	أوافق كثيراً	أوافق	ليس لى أي معين	أعارض	أعارض كثيرا	أعارض تماماً
١ - المرأة أقل من الرجل .							
٢ المرأة لا تصلح الا للمنزل							
٣ - العاطفة هى المسيطرة على المرأة .							
٤ - التعليم يفسد اخلاق المرأة							
٥ - يجب ان يكون اجر الرجال اكثر من اجر المرأة حتى لو كان العمل واحد							

ويتكون المقياس من عبارات سلبية وموجبة . الدرجة المرتفعة على السلبية مثل المسجلة هنا - تعنى إرتفاع الاتجاه السلبى نحو المرأة بينما المرتفعة على الايجابية تعنى إرتفاع الايجابى .

٤ - مقياس أوسجود : للتمايز السمانطيقى (تمايز المعانى ودلالات الألفاظ) :

كان أوسجود يهدف من هذا المقياس قياس المعانى والمفاهيم والتحليل السيمانطيقى إلا أنه إستخدم فيما بعد لقياس الاتجاهات .

ويرى أوسجود أن لكل لفظ أو تصور نوعين من المعنى .

أولاهما :

المدلول المادى - يقابل المصدق فى المنطق أى الشىء الذى يصدق ويشير إليه اللفظ .

ثانيهما :

المعنى الانفعالى الوجدانى - أو البطانة الوجدانية للفظ .

والمدلول الاخير هو الذى يحدد إتجاه الشخص نحو الموضوع ويرى أسجود أن على الباحث النفسى أن يركز على المعنى الوجدانى ويستخدم لقياس شدة هذا المعنى مقياس التدرج ، كل نقطة عليه تتضمن صفتين متناقضتين أو متقابلتين مثل :

حسن ــــــــ قبيح

كبير ــــــــ صغير

مثلاً لتقدير إتجاه شخص ما نحو الاجانب تقدم له مجموعة من الصفات المتقابلة بين كل صفة ومقابلهامسافات سبع - يختار الشخص صفة منها ويقدر شدتها بوضعها على أحد التدريجات السبعة مثاله طيب .... ردىء .

وتبعاً لتقدير الشخص عما إذا كان الاجنبى طيب جداً أو طيب أو محايد أو ردىء .. إلخ يضع العلامة .

وقد قام أسجود بتطبيق هذا المقياس على عدد كبير من المفحوصين . ثم أخضع النتائج للتحليل العاملى وانتهى الى العوامل الآتية :

١ - عامل القوة

٢ - عامل الحسن والقبح .

٣ - عامل النشاط والخمول .

٥ - مقياس الاتجاه نحو التفضيل الجمالي:

قام الباحث عبد السلام الشيخ - بإعداد هذا المقياس وتطبيقه على عينة من طلاب الجامعة - فى مرحلة التقنين وإنتهى الى حساب معامل ثبات وصدق للاختبار كما هو واضح فى الجزء الخاص به .

الجديد فى هذا المقياس أنه لا يعطى الاتجاه درجة واحدة كأنه بعد واحد بل يعطى ثلاث درجات تعتبر جديدة تماماً على أى مقياس للاتجاه هى :

١ - شدة الاتجاه - أي شدة إستجابات الفرد نحو موضوع الاتجاه وما يتفرع منه .

٢ - إتساع أو طلاقة الاتجاه - ويعنى عدد الافراد التى يغطيها الاتجاه .

٣ - مرونة الاتجاه - ويعنى تعدد الفئات التى تتنقل الاستجابة بينها أى من فئة الى أخرى .

وقد قمنا بتقنين وتطبيق هذا القياس على عينة مصرية - ويمكن الرجوع الى الجزء الخاص بهذا المقياس بمفهومه الجديد وتشريحه لمعنى الاتجاه [1] .

---

(١) يمكن الرجوع الى : عبد السلام الشيخ : " مقياس الاتجاه نحو التفضيل الجمالى " ، ١٩٨٢ .

تعتبر الاسرة أهم الانساق الاجتماعية - تتميز بخاصة التلقائية وماوراء ذلك من حاجات بيولوجية - ثم بخاصية التنظيم الاجتماعى وماوراء ذلك من حاجات إجتماعية تشبع عن طريق قوانين وأعراف إجتماعية تحدد أدوار كل أعضاء الاسرة كما تحدد دور الاسرة داخل المجتمع . ويرى بارسونز أن الاسرة تتكون من مجموعتين من الادوار المجموعة الأولى وهى مجموعة الادوار البيولوجية الفطرية ، والمجموعة الثانية تمثل الاداور الاجتماعية المكتسبة . وقد مرت الاسرة البشرية خلال تاريخها بمراحل تطور أساسية من حيث الحجم والقيادة والوظائف وطبيعة العلاقات داخلياً - ومع التطور صارت وظيفة الاسرة المعاصرة الانجاب والتنشئة أو التعليم الاجتماعى - كما أصبحت وحدة إستهلاكية تعتمد على الآخرين وصار العمل خارج المنزل ظاهرة عامة من أجل إشباع حاجات أعضاء الاسرة - ولقد كان العمل خارج الاسرة قاصراً على الرجال فى البداية إلا أنه إستقطب المرأة فى الوقت الحاضر .

ورغم التطور مازالت الاسرة تمثل النسق الاجتماعى المسئول عن تربية الاولاد بلا منازع (سعيد فرج ، ص ٢٤٢) وبالرغم من تنازل الاسرة عن معظم وظائفها إلا أنها إحتفظت بعملية التنشئة الاجتماعية خروج الام الى العمل وكذلك الاب ، مما يتطلب الامر معه تنظيماً جيداً للاسرة .

وقد إهتمت كل دول العالم بدراسة تنظيم الاسرة - ومن أهم الدراسات الاخيرة التى أجريت بأمريكا دراسات نمو الاسرة الامريكية تحت إشراف ويلبتون وكامبل سنة ١٩٧٩ بعد دراسة أخرى لها سنة ١٩٦٦ والمتغيرات الاساسية فى هذه الدراسات هى :

١ - حجم الاسرة وقت الاستبار أو معدل الخصوبة .
٢ - الحجم المرغوب أو الامثل .
٣ - فترات الميلاد .
٤ - إستخدام موانع الحمل .
٥ - القدرة على الاخصاب .

وقد ركز البحث الاساسى الذى جرى حول هذه المتغيرات تحت إشراف الباحثان على المتغيرات الموقفية الديموجرافية مثل مكان الميلاد والاقامة التحرك الاجتماعى - الدين الحالة الاجتماعية والاقتصادية والتعليم .

وقد وجد أن حجم الاسرة الامثل - كذلك الواقعى يرتبط عادة مع بعض المتغيرات الديموجرافية والدينية ، فمثلاً وجد ان الكاثوليك يرغبون فى حجم الاسرة اكبر وحجم الاسرة الواقعى عندهم كبيراً ايضاً بعكس البروتستانت واليهود .

وفى دراسة بأمريكا سنة ١٩٤١ على عينة عشوائية من ١٠٠٠ زوج وزوجة وقد نشر ويلبتون وكيمبر نتائج هذه الدراسة سنة ١٩٥٨ ومن بين المتغيرات النفسية والاجتماعية التى وضعت موضع إعتبار فى هذه الدراسة حب الاطفال ، الخوف من الحمل ، الميل الى التخطيط ، التوافق الزواجى - توزيع السلطة داخل الاسرة وبعكس الخصائص الديموجرافية لم يكن لاى من هذه المتغيرات أى علاقة برغبة الزوج فى حجم الاسرة أو الحجم الواقعى للاسرة .

وفى سنة ١٩٦١ - ١٩٦٣ أجرى ويستوف وآخرون دراسة عن العلاقة بين حجم الاسرة المرغوب والعلاقات الاجتماعية داخل الاسرة وبعض متغيرات الشخصية والتوافق الزواجى ، كانت العلاقة بين حجم الاسرة وهذه المتغيرات غير دالة (من متغيرات الشخصية المستخدمة - الميل للسيطرة - تقبل الغموض - الخصائص الحوازية والقهرية - والقلق) .

والنتيجة العامة هى أن هناك فروقاً جوهرية فى تنظيم الاسرة ومعدل الخصوبة بين قطاعات متنوعة ديموجرافياً ، وهذه الفروق ترتبط غالباً بالزمن والثقافة العامة فالفرق الذى كان موجوداً بين الكاثوليك والبروتستانت فى الدراسة السابقة لم يظهر وفى دراسة أجريت بعد ذلك أجراها دافيدسون وجاكار سنة ١٩٧٥ حول إستخدام موانع حمل معينة .

ويرى بوهلمان *Pohlman* أننا حينما نقول أن الرجحل يود أسرة كبيرة أو صغيرة لانه من طبقة دنيا مثلاً أو ينتمى لدين أو مذهب دينى معين لا يمثل هذا تفسيراً مقبولاً ، ذلك أننا يجب أن نسأل عما هى العوامل المرتبطة بالطبقة

أو الدين وتؤثر فى رغبته فى الاطفال ، ومن هنا فالتفسيرات الديموجرافية لا تكفى وحدها هذا بالرغم من أن كثيراً من الباحثين يؤكدون مع بالدين .

إنه لا توجد علاقة بين العوامل النفسية لخصوبة إلا أن - هذه النتائج غير المنسقة ترجع الى عدم القدرة على التفسير كما سيأتى . تحت ما يسمى بنظرية الفعل المستنتج والذى يعنى أن الفعل أو السلوك الواقعى لتنظيم الاسرة لا نتعرف عليه من مجرد التعرف على الاتجاهات بل من مؤشرات أخرى كما سنعرضها فى الاجزاء التالية :

وحينما تراجع ما كتب عن تخطيط الاسرة أو ضبط النسل وتنظيمه لا نجد أى أسباب تدعونا الى الاعتقاد أن العمليات النفسية وراء تكوين مقاصد أو نوايا الازواج نحوتنظيم الاسرة تختلف عن العمليات النفسية وراء تكوين نوايا أو مقاصد أخرى ، واتساقاً مع هذا الرأى نجد عدداً من الدراسات أوضحت أهمية نظرية الفعل المستنتج .

وتتركز الخطوات الاساسية لهذه النظرية لمقاصد حول دراسة نوايا ممارسة :

١ - الجنس قبل الزواج (كما فى دراسات فشبين)

٢ - عوامل ضبط النسل : كما فى دراسات أجراها كاكارد وادفيدسون .

٣ - حجم الاسرة كما فى دراسات دافيدسون وجاكارد سنة ١٩٧٥ .

٤ - الحصول على طفل فى العامين القادمين كما فى دراسات دافيدسون سنة ١٩٧٥ ودراسات فينوكار وكابلان سنة ١٩٧٨ .

محددات حجم الاسرة

من المسلم به أن حجم الاسرة يخضع لعوامل وشروط يمكن تحديدها ويتلخص تأثير العوامل فى مرحلتين :

١ - تكوين القصد أو النية فى حجم معين .

٢ - إمكانية تنفيذ ما هو موضع قصد أى ما ينوى الزوجان تحقيقة .

النية أو القصد فى حمل الاطفال وحجم الاسرة:

بالرغم من تطابق نوايا أسرتين فى حجم الاسرة المرغوب أحياناً إلا أن زوجى أحد الاسرتين ربما يستطيعان التحكم فى ألا تكون لديهم مزيداً من الاطفال . بينما قد لا يستطيع الزوجان الآخران - الحصول عى العدد المرغوب حتى لو تصرفا بشكل مناسب .

من أجل ذلك لا نتوقع تطابقاً كلياً بين حجم الاسرة الفعلى والحجم الذى يرغبه الزوجان ، أى إتجاهاتهما نحو تنظيم النسل .

وفى سنة ١٩٥٧ قام ويستوف وكيللى ؛ باستبار ١٤٥ زوجاً بعد زواجهم مباشرة ، وقد علم بزواجهم من خلال الصحف . سأل كل زوج عن عدد الاطفال الذين يرغب فى إنجابهم وبعد عشرين سنة إتصل بهم مرة أخرى ليرى كم عدد الاطفال الواقعيين الذين رزق كل زوج بهم . وجد أن معامل الارتباط بين الرغبة أى حجم الاسرة المرغوب وبين الحجم الواقعى منخفضاً ، ٢٧, للزوجات ٢٦, للأزواج .

وفى سنة ١٩٦٩ قام ويستوف ويامياس :

بإستبار نساء بعد ميلاد طفلهم الثانى بستة شهور ، وسؤلن عن الاطفال الذين يريدهم ، وبعد سن ٦ - ١٠ سنوات تعرف على عدد الاطفال لديهم فوجد أن معامل الارتباط بين القصد والرغبة من وجهة وحجم الاسرة الواقعى كان +٥٦, وهو معامل إرتباط مرتفع دال - ووربما يرجع هذا التقارب بين النية أو القصد أو حجم الاسرة المرغوب والحجم الواقعى الذى يصل إليه الزوجان تماماً على مسئوليات الاطفال وعملية التنشئة وكما أن الفترة من ٦ - ١٠ سنوات

بعد الاستبيان تعتبر قصيرة وكان يفضل الانتظار حتى يصل حجم الأسرة إلى أعلى ما يمكن أن تصل إليه ..

وقد وجد في هذه الدراسة ٤٤,.. فقط من النساء المستجيبات حصلن على عدد الأطفال المرغوب فعلاً ٠٠,١٣٪ على زيادة ١٢٩٩٪ على الأقل ونحن نتوقع أن هذه الدراسة لو أجريت على عينة من النساء المصريات ربما وجدنا تباينا أى خلافاً أكثر بين حجم الأسرة المرغوب والحجم الواقعى ... لها أعلى نسبة من المواليد ..

ولدينا من الأدلة ما يؤكد أن الناس ذوى النسبة المرتفعة من المواليد يميلون إلى إنجاب أطفال أقل مما هو فى الواقع لديهم وتأكدت هذه الحقيقة من خلال دراسة أجراها بوهلمان ..

ودراسة أخرى أجراها ريدر ، وبستوف إتضح أن العائلات المنخفضة إقتصادياً واجتماعياً — وعائلات من الزنوج فى أمريكا لديهم أطفال أكثر من عائلات مرتفعة إقتصادياً واجتماعياً ، وبالرغم من أن نسبة حجم الأسرة المرغوب عند الصينيين كان مطابقاً ..

وفى سنة ١١٩٩٦٦٧٨ أشار جونقلتشر إلى أنه بالرغم من أن السود والزنوج يميلون إلى إنجاب عدد قليل من الأطفال ، إلا أنهم فعلاً يتكونون من أسر ذات حجم أكبر ، ومن هنا فإن عملية إقناع هؤلاء بخفض حجم الأسرة التى يرغبونها وتعديل نواياهم بما يتفق وهذا الحجم الصغير — نقول أن عملية الإقناع هنا وبذل الجهد لإقناعهم هو عمل غير مجدى وعبث ، ويتأكد هذا فى البلدان الفقيرة أى النامية عامة .. ففى سيرى لانكا (سيلان) أجرى بحث مسحى فى الستينات من هذا القرن .. وجد متوسط الأسرة كان ٤٤,.١٣ بينما الحجم المرغوب كان ٢٢,.١٣ فى المتوسط وفى تايوان كان الحجم الواقعى ٥٥,.. والحجم المرغوب كان ٨٨,.١٣ وفى مصر نفس الشىء لو أمكن الحصول على متوسط الحجم المرغوب .. مع كل ما تقدمه لنا الجهات المختصة من معلومات يومية عن تنظيم الأسرة ..

يرى فشبين أننا لو ركزنا على دراسة الجمهور وأهملنا الفرد لظهر لنا صورة مختلفة — مثلاً فور وبستوف وبلمبلس أن متوسط حجم الأسرة المرغوب عند النساء كان ٢٣,.٢٣ طفلاً ومتوسط حجم الأسرة الواقعى لهؤلاء الزوجات كان

قريباً جداً من ٣,٣ طفلاً . ويبدو كما يرى ويستوف أن عد الاطفال الذين يختلفون عن المقاصد أو النوايا بالزيادة أو النقصان كان متوازياً ، وبعكس المستوى الفردى كان متوسط حجم الاسرة المرغوب مؤشراً ممتازاً للتنبؤ بحجم الاسرة الواقعى على المستوى الكلى .

ويذكر فشبين أن هناك دراسات عديدة أكدت هذه النتيجة من هذه الدراسات دراسة أجراها ويلبتون .

حيث ذكروا نتائج إستبارين منفصلين سنة ١٩٥٥ ، ١٩٦٠ وانتهى من دراسة العينتين - عينة سنة ١٩٥٥ ، عينة سنة ١٩٦٠ الى إرتباط حجم الاسرة المرغوب بالحجم الواقعى على المستوى الجمعى - ويعنى هذا فى رأى فشبين أنه يمكن خفض معدل المواليد فى الجمهور الامريكى بإقناع الناس أن يخفضوا عدد الاطفال الذين يرغبون فى إنجابهم ونرى أن من الصعب علينا أن نسلم بإمكان تطبيق هذه النتيجة على المجتمع المصرى مع ظروف عديدة مخالفة لتلك العينة التجريبية - ويدعم قولنا هذا ما يذكره فشبين من أنه لسوء الحظ هناك من الاسباب ما يجعلنا نعتقد أن خفض حجم الاسرة المرغوب لا يكون له تأثير يذكر فى قطاعات من الناس أو المجتمعات .

وبالرغم من جذب المعلومات الكثيرة التى نحصل عليها فى هذا المجال فى مصر نرى أننا لكى نفهم جيداً أسباب إرتفاع متوسط حجم الاسرة فى مصر علينا ألا ندرس مقاصداً ونوايا الناس حول هذا الحجم بقدر ما ندرس أنماط السلوك المرتبطة بالخصومة - وسلوك الاخصاب نفسه من وجهة نظر سلوكية .

التنبوء بنوايا الزوجين فى إنجاب الاطفال:

يرى لوكين سنة ١٩٧٨ أن من أهم الاعتبارات التى تحدد مقاصد الاناث فى تملك طفلاً فى السنوات القادمة ما يلى : ما إذا كانت تستطيع الانجاب أم لا - وما إذا كانت المرأة فى سن مناسبة للحمل - وماذا كان إضافة طفل الى حجم الاسرة سيقوى الروابط الزوجية .

وقد أجرى فشبين ولوكين إختباراً على عينة من الاناث اللاتى ليس لديهم أية أطفال وقت إجراء الاستبار ، وقد وجد أنهن خضعن لضغوط مرتفعة من

الوالدين لسرعة الانجاب وذلك بمقارنتهن بالضغوط الوالدية على نساء أخريات لديهن أطفال وحينما لا يرغب الازواج فى إنجاب الاطفال نجد الاناث مدفوعات بشكل أقوى للتوافق مع أزواجهن أكثر من أبائهن أو أمهاتهن ، ومن هنا يحل الصراع بأن تكون نواياهم ألا ينجبوا أطفالاً .

ونتوقع ألا ينطبق ذلك فى مصر - إلا أن الامر مازال فى حاجة الى دراسات علمية أخرى .

دراسات عملية عن سلوك تنظيم وضبط النسل:

من بين الشروط الهامة التي تؤثر على السلوك هو الممارسة الجنسية مدى العناية قبل الميلاد بإستخدام وسائل منع الحمل وعمليات الإجهاض .

وتركز معظم برامج تنظيم الاسرة على إستخدام وسائل منع الحمل وقد أجريت دراسات عديدة حول هذا الموضوع نعرض هنا لدراستين متماثلتين :

الدراسة الاولى:

أجراها جاكارد وافيدسون سنة ١٩٧٢ على إناث غير متزوجات وطالبات بالجامعة .

الدراسة الثانية:

أجراها نفس الباحثان السابقان سنة ١٩٧٧ على إناث متزوجات ولديهن أطفال .

وكان الهدف من الدراستين التعرف على نوايا أو مقاصد الاناث فى إستخدام أو عدم إستخدام وسائل ضبط النسل - كما تهدف الدراستان الى التعرف عن الى أى مدى يمكن إتخاذ هذه المقاصد أو النوايا مؤشراً دقيقاً لسلوك المرأة الواقعى .

وفى إحدى مراحل الدراسة الثانية كانت النساء تؤشر المقياس التالى :

أنوى إستخدام وسائل منع الحمل خلال السنة القادمة .

من المحتمل .... من غير المحتمل .

وبعد حوالى سنة أعيد إستبارهن لكى يوضحن ما إذا كان إستخدمن وسائل منع الحمل أم لا ، ظهرت علاقة مرتفعة بين مقياس المقاصد أو النوايا السابق لديهن . وبين تحقق هذه النوايا واقعياً بعد ذلك وحيث وصلت هذه العلاقة الى ٨٥ . .

وقد إستمرت هذه الدراسات للتعرف على أثر المعتقدات الاجتماعية والمعايير الذاتية - أو أثر المكون الاتجاهى والمكون المعيارى .

ويقصد بالمعيار الذاتى - إعتقاد الشخص أو المرأة هنا أن الافراد المهمين بالنسبة لها - المرجعيين يعتقدون أن عليها أن تفعل ذلك أو لا تفعل فمثلاً يمكن قياس الاعتقادات المعيارية لسيدة ما فيما يختص برأى الكنيسة التى تتبعها - كما تظن هى لاكما يكون رأى الكنيسة وأيضاً كمايلى :

الكنيسة التى إتبعها تعتقد

أنى يجب أن +٣ +٢ +١ صفر -١ -٢ -٣ يجب ألا أقوم بعملية إجهاض . والمعيار يرتبط بالعقائد المعيارية .

وقد إتضح أن المعايير الذاتية والمكون الاتجاهى يشتركان فى تحديد نوايا ومقاصد السلوك ، والمقاصد والنوايا ترتبط مباشرة بتنفيذ السلوك الواقعى .

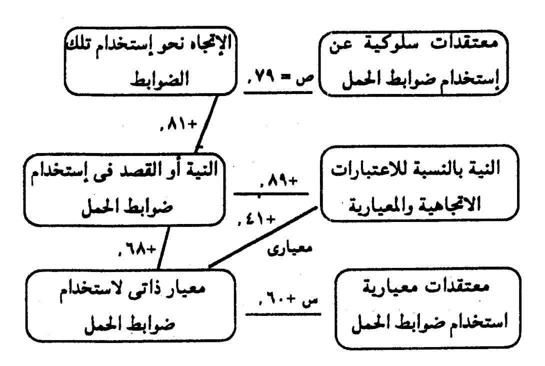
وقد قام دافيدسون ، چاكارد بتكوين إستبارات تقيس المعتقدات السلوكية - والاتجاهات ومستوى الدافعية للتوافق مع الناس المهتمين بالنسبة للاناث المفحوصات ... إلخ .

بعض النتائج :

إتضح أن كل االتجاهات والمعايير الذاتية تمثل محددات هامة لنوايا أو مقاصد الاناث فى إستخدام وسائل منع الحمل بالرغم من أن عينة الجامعيات غير المتزوجات ركزن أكثر على المكون الاتجاهى بينما ركزت عينة الاناث المتزوجات على المكون المعيارى (أى الجماعة أو الشخص المرجعى) .

إتضح أن التعرف على المكونين - المعيارى والاتجاهى يؤدى الى تنبؤات دقيقة بالمقاصد والنوايا فى العينتين +٨٩. بالنسبة لغير المتزوجات ٨٦. بالنسبة للمتزوجات ولديهن أطفالاً .

ويمكن تلخيص الارتباطات بين المعتقدات ، والاتجاه المعيار الذاتى بالنسبة لعينة غير المتزوجات (الجامعيات) . فى الشكل التالى :



من الشكل السابق يتضح أن فحص المعتقدات الاساسية يساعدنا على فهم لماذا بعض السيدات يفضلن إستخدام الضوابط بينما لا تفعل ذلك أناث أخريات .

وقد لوحظ أن كل الاناث كن - فى عينة الجامعات - مثقفات على أن حبوب منع للحمل رخيصة مناسبة وتساعدهن على ضبط فترات الولادة وضبط حجم الاسرة ، وتدور الاعتبارات الاساسية التى تحدد قرار المرأة فى إستخدام أو عدم إستخدام حبوب منع الحمل حول آثارها الجانبية الفسيولوجية والاخلاقية ، ومع أن الاناث يعتقدن أن حبوب منع الحمل تسبب زيادة فى الوزن ، سواء فى العينة الامريكية أو فى مصر - إلا أنهن يختلفن فى تحديد آثار جانبية شديدة الضرر .

وكلما كانت المرأة أكثر تأكداً بأن إستخدام حبوب منع الحمل لا يؤدى الى مثل هذه النتائج السلبية مثل التشوهات المحتمل أن تحدث فى الجنين - وتحطم كرات الدم وزيادة الانيميا ، ككلما إرتفع مستوى نيتها أو قصدها فى إستخدام

هذه الحبوب .

كذلك ميل الاناث الى إستخدام الحبوب إذا لم يكن لديهن موانع أخلاقية قوية - خاصة عينة غير المتزوجات . وهذه نتيجة متوقعة بالنسبة لغير المتزوجات اللاتى إستخدام مثل هذه الموانع لديهن بسلوك لاأخلاقى - وإتساقاً مع هذا فإن المعتقدات الاخلاقية لم يكن لها تأثير واضح فى تحديد نوايا أو مقاصد الاناث المتزوجات فى إستخدام حبوب منع الحمل .

ومن الشروط الاخرى التى كانت تحكم إستخدام حبوب منع الحمل بالاضافة الى شروط السلامة والصحة - والتشوهات نجد الشعور باللذة الجنسية والميل الى تنظيم حجم الاسرة .

وفى العينة الامريكية إتضح أنه كلما كانت المرأة المتزوجة تعتقد أكثر أن استخدام حبوب منع الحمل سوف ينظم حجم أسرتها ويزيد لذتها الجنسية كانت أكثر تقبلاً - لاستخدام الحبوب .

كذلك كانت النساء من وجهة معيارية - تتأثرن بأراء أو نصائح أزواجهن وأصدقائهن والاطباء ويتأثرن بشكل كبير بهذه المراجع بينما بالنسبة للمراجع الاخرى مثل (الاب - الام - الدين) كان تأثر النساء بهذا أقل من تأثرهن بالمراجع السابقة - فكثير من النساء كن يعتقدن أن الدين ضد إستخدام هذه الحبوب وكذلك الوالدين ، إلا أن هذه المعتقدات لم يكن لها إلا تأثيراً بسيطاً على تحديد نوايا ومقاصد الاناث فى إستخدام هذه الحبوب .

وفى دراسة رايدر ويستوف بنه ١٩٧٠ إتضح أن أثر الدين فى تحديد أو تشكيل نوايا الاناث الامريكيات فى إستخدام موانع الحمل يقل سنة بعد أخرى كما يلى وبالنسبة التالية :

فى سنة ١٩٥٧ كان تأثيره ٧٠٪ ، سنة ١٩٦٠ - ٦٢٪ ، سنة ١٩٦٥ - ٤٧٪ ، سنة ١٩٧٠ وصل الى ٣٦٪ ، ولكن هذه النتائج وهى تطبيقية فى أساسها يمكن أن تنطبق على الاناث المصريات - نقول أن الميدان مازال فى حاجة الى بحوث موضوعية متخصصة .

تطبيقات على برامج تنظيم الاسرة:

تتباين أهداف ومناهج برامج تنظيم الاسرة بإختلاف الزمان والمكان غير أنه من الممكن أن تتلمس مشاكل وأهداف مشتركة فى الدول النامية ومنها مصر تتركز فيها ما يلى :

مواجهة سوء التغذية وما يترتب عليه من نتائج خطيرة فى الصحة العقلية والجسمية لراشد المستقبل - وكذلك المرض سواء الكثافة السكانية سواء عن نمو سكانى ودرجة إخصاب مرتفعة أو عن سوء توزيع السكان .

وعامة فإن الهدف الذى تركز عليه هذه البرامج هو خفض معدل المواليد ومواجهة مشاكل الولادة أو الحمل الغير مرغوب فى الاطفال وضبط فترات المواليد .

وقد أقيمت هذه البرامج على إفتراض أن الناس سوف يدفعون الى إستخدام وسائل منع الحمل إذا :

١ - كانوا على وعى بالمشكلة التى صمم البرامج لعلاجها .

٢ - إذا تأكدوا أن المشكلة يمكن تحاشيها بالاستخدام المناسب لوسائل ضبط النسل .

٣ - الاهتمام بإستخدام الافراد المهمين - أو الجماعات المرجعية وإستخدامها كقدوة فى إستخدام وسائل ضبط النسل . مثلاً لنأخذ برنامجاً مصمماً لخفض معدل النمو السكانى ولنفترض أن البرنامج قد نجح فى جعل الناس يشعرون بالمشكلة وأخطارها - هنا نتصور أن الافراد تكون لديهم إتجاهات سلبية نحو الزيادة السكانية والاسر الكبيرة - وربما يخلق هذا الاتجاه نية قصداً مباشراً لتكوين أسرة صغيرة الحجم - إلا أن هذا القصد قد لا يمكنه التحقق لعدم وجود الشروط اللازمة لاستخدام وسيلة لمنع أو ضبط النسل .

وما هو المطلوب ليس مجرد إقناع الناس بإستخدام وسائل منع الحمل بل علينا أن نكتشف الشروط التى تتحكم فى نوايا أو مقاصد الناس خاصة الاناث - فى إستخدام وسائل منع الحمل وهنا علينا أن نهتم المكون الاتجاهى لهؤلاء

الاشخاص وكذلك المعتقدات أو المعيار الذاتى ثم بعد ذلك أو مع ذلك توفر الوسائل الملائمة لمعتقدات الافراد واتجاهاتهم والخاصة بمنع أو ضبط النسل .

وقبل أن نبدأ فى التنفيذ علينا بإجراء البحوث وجمع نتائج الدراسات التى أجريت فى هذا المجال - ثم تحدد المناهج والاهداف الملائمة فى ضوء النتائج النهائية التى تلاقت حولها الدراسات .

بالرغم مما يقال أن مظاهر التمييز بين الجماعات على أساس اللون أو الجنس أو القومية أو العقيدة .. إلخ قد إنتهى إلا أن الوقائع تؤكد أنه لم يزل موجود واضحاً فى أكثر المجتمعات تقدماً .. ففى أمريكا مثلاً بالرغم مما يقال عن القضاء على التمييز العنصرى ، إلا أن كوزباى يعرض لنا مظاهر متعددة تؤكد وجود هذا التمييز بين السود والبيض بأمريكا .

فى سنة ١٩٧٨ كان متوسط دخل الاسرة البيضاء ١٨٣٦٨ دولارا فى مقابل ١٠٨٧٩ دولار للاسرة السوداء .

بل أن نسبة الافراد تحت الفقر من السود زاد من ٢٢٪ سنة ١٩٧٠ الى ٢٨٪ سنة ١٩٧٨ . *(Dorn, 1979)*

كذلك الفرق بين معدلات وفيات أطفال الاسر السود ومعدلات وفيات البيض فى صالح البيض لم تنخفض إلا إبتداء من سنة ١٩٥٠ .

أهم المفاهيم الشائعة فى هذا المجال:

من أهم هذه المفاهيم :

١ - التعصب *Prejundice*   ٢ - التمييز *Discimination*

٣ - التنميط *Stereotyping*

١ - ما هو التعصب:

عبارة عن إتجاه سلبى نحو أعضاء جماعات أخرى تختلف عن الجماعة التى تنتمى إليها سواء على أساس اللون - الجنس - الدين - الحزب السياسى - الطبقة الاجتماعية - بل قد يتجه نحو صفات عينة مثل كبار السن - المتخلفين عقلياً .. إلخ ويبن الاتجاه على معلومات ومعتقدات يتمثلها الفرد نحو موضوع الاتجاه وعلى فئة من الاستجابات التقيمية ، أى التى يقيم فيها الشخص موضوع الاتجاه والموضوعات المتعلقة بها .

والعلاقة بين التعصب كإتجاه وبين المقاصد أو النوايا وسلوك التمييز الواقعى علاقة معقدة وعادة يرتبط فيها السلوك الواقعى بالمقاصد أو النوايا أكثر مما يرتبط بالاتجاه ، وقد نجد إتجاه امريكيين نحو الصينين سلبياً ، إلا أن السلوك ليس سلبى كما ظهر من دراسة قيس فيها دراسة بيض أمريكيين أصحاب مطاعم إتجاههم نحو الصينين وإستقبالهم فى مطاعمهم فوجد أنه إتجاه سلبى ولكن حينما إصطحب الباحث بعض الصينين فعلاً لدخول هذه المطاعم قوبلوا بترحاب وتقبل .

٢ – التمييز :

مثل التعصب إلا أنه سلوك وليس مجرد إتجاه . كما قد يختلف التمييز أحياناً عن التعصب ، فمن المحتمل أن يميز الشخص بين .....

نشخص ما قد يميز مثلاً بين الاناث والذكور ، إلا أنه لا يتعصب ،ند أيهما كان قد يتعصب كذلك ، أى أن التمييز قد يرتبط أحياناً وقد لا يرتبط أحياناً أخرى بالتعصب .

وقد أوضحت دراسات متعددة أن التمييز بين الذكر ولانثى يرتبط بمقدار من إتجاه التعصب ينعكس فى الصفات التى يضفيها الرجل على المرأة . وفى دراسة سنة ١٩٧٢ بأمريكا سؤال علماء نفس وأطباء أن يوضحوا مفهومهم للذكر والانثى – فى حالة السوء . كان هناك شبه إتفاق على أن الأنثى أكثر خنوعاً ، عاطفية ، مثيرة ، ومن السهل التأثير عليها حيث قابليتها للايحاء مرتفعة كما أنها أقل إستقلالية وأقل جرأة وعدوانية *Rosenkrantz et al., 1972* .

وفى سنة ١٩٧٩ وجد أن متوسط أجر المرأة بالنسبة لزميلها فى المؤهل والعمر الزمنى لا يزيد عن ٦٠٪ من أجره *Dorn, 1979* .

كما وجد فى دراسة أجريت سنة ١٩٧٢ أن ٨٤٪ من الفروق بين الرجل والمرأة ترجع الى تميز الرجل على المرأة *Featherman & Houser, 1972*

التنميط أو وضع الافراد فى قوالب:

يمثل الادراكات أو المعتقدات التى تتبناها عن الآخرين ، أحياناً ترتبط بإتجاهات التعصب وأحياناً لا . وعادة يشتمل التنميط على خصائص سلبية وأخرى إيجابية مثل تنميط اليهود بالبخل وحمل هذه الصفة عليهم بشكل حاسم وعام ومنمط لكل يهودى عن غيره مثلاً ... أو تنميط قصير القامة بالمكر .

وعادة يرتبط التنميط بالمحكات التى يرتبط ويقوم عليها التعصب مثل القومية - الجنس - الدين .... إلخ . إلا أنه ينتشر على بعض الخصائص الجسمية مثل لون العين - خضراء - صفراء ... إلخ أو طول القامة ، طويل ، قصير أو بعض الخصائص الديموجرافية مثل إسكندرانى - صعيدى - فلاح .. إلخ . وكل نمط وضعى من هذه الانماط يحمل تحته معظم الخصائص السلوكية التى يجب أن تحملها على الشخص موضوع التنميط .

وقد يتضمن التنميط عمليتى التمييز والتعصب فى نفس الوقت تصنيف الافراد إجتماعياً .

حينما ترى الناس فى المطار مثلاً فى تجمع تستمتع بأن تصف كل منهم وتضعه داخل فئة معينة سواء على أساس الجنس ، العمر ، القومية ، الطبقة ، العنصر .

وعملية التصنيف هنا تيسر التفاعل ... لماذا ؟

وحينما نتعامل مع شخص آخر فعادة ما نضع بعض الفروض وتقوم هذه الفروض على أساس توقعاتنا لردود أفعال هذا الشخص ، ووضع هذا الشخص داخل فئة معروفة من البشر يساعد على فهم أقواله وتداعاياته والتنبؤ بها ، وتصنيف الناس يقلل من نسبة عدم التأكد الموجود لدينا ، بل وييسر الاتصـال .

غير أن التصنيف قد يكون خاطئاً ، وهناك سببين رئيسيين قد يؤدان الى خطأ فروضنا أو هذا التصنيف .

أ - عملية التمثيل : Assimilation يعنى تمثل الخصائص المشتركة بين أعضاء الجماعة والتغاضى عن الفروق ، أى حينما ننظر الى أعضاء الجماعة بإعتبارهم أكثر تماثلاً عما هم فى الواقع ، وعادة يكون هذا خطأ ، فمثلاً إذا نظر رجل الى كل النساء وإعتبرهن كلهن ضعيفات ، هنا خطأ فى تمثيل معلومة فإذا قد تجاهل الفرق أو التغير الضخم بين الانسان فى القوة .

ب - التقابل : وذلك حينما تنظر الى الفروق بين الجماعات بإعتبارها ضخمة وكأنها متقابلة أكثر .

كما لو لاحظنا أن الفروق الجسمانية بين الإناث والذكور فروقاً ضخمة أكثر مما هى فى الواقع .. أو كما يظن النازيون والصهيونية أن الفروق بين ذكائهم وذكاء الشعوب الاخرى وفى صالحهم أكثر مما هى فى الواقع .

وهكذا تكون فروضنا عن طبيعة أعضاء الجماعات الاخرى أبعد عن الصدق .

بعض المشاكل التى تنتج عن عملية التنميط وأثرها على التعصب :

من أهم هذه المشاكل تمركز الجماعة حول نفسها ويعيش أعضاء الجماعة فى عالم خاص بهم أشبه بقصة تشارلز ديكنز المشهورة بإسم بلاد العميان حيث تصور جماعة من البشر تعيش فى مكان منعزل بين جبلين وجميعهم من العميان يعملون ليلاً وينامون نهاراً لا يرون مجال الطبيعة من شمس وأزهار ويظنون أن العالم هو عالمهم ينحصر بين هذين الجبلين وأن ما دونهما هو العالم الآخر إما الجنة أو النار ، وحينما سقط بينهم أحد المبصرين أراد أن يعرفهم الحقيقة ظنوه غبياً أو مجنوناً ومتخلفاً وإنتهى الأمر به الى الهرب من هذا العالم - أى من عالم هذه الجماعة . هكذا جماعات التنميط والتعصب تغلق على نفسها وتضخم الفروق بين عالمها وعوالم الجماعات الاخرى وبدلاً من أن تبحث عن مظاهر التماثل تبحث وتضم مظاهر الاختلاف .

ويرى بروير Brewer أن الفرد يؤكد على السمات التى تجعله ينظر الى داخل جماعته بإعتبارها أرقى من غيرها بل أن السمة أو عادة سلوكية معينة داخل الجماعة تقيم إيجابياً من أعضائها ، بينما نفس السمة داخل جماعة أخرى

قد تقيم سلبياً فسمة المحافظة عند الشرقيين يعتبرها الانجليز تخلفاً بينما المحافظة لديهم تعتبر رزانة وإحترام ، وعند الامريكيين يعتبرونها فى المجتمع الانجليزى تخلفاً وحماقة *Campall, 1967* .

وفى إحدى الدراسات وجد أن السود فى أمريكا حينما يأتى بسلوك جيد فى حل مشكلة أو أداء مهمة ما ، فإن الابيض يرجع ذلك للصدفة ، بينما حينما يكون سلوكه رديئاً أو ضعيفاً فإنه متخلف لا يملك القدرة بعكس الابيض *Greemberg Rosenfied, 1979*.

ويتضح هذا فى الواقع القومى الذى نحياه ، فحينما تدك طائرات إسرائيل بلد مسالم لم يحارب إسرائيل مثل تونس وتقتل جنسيات متعددة تصادف وجودهم حول مبنى لمنظمة تحرير فلسطين فإن هذا عمل بطولى وتقدم ، بينما حينما يقوم أحد الفلسطينين المطرودون والمسلوب منهم بلدهم فلسطين بتفجير قنبلة على مقر لشركة طيران تنتمى للعدو الذى طرده وسلبه بلده ، بدون طبعاً أن يميز بين الجنسيات المختلفة فيما عدا تصادف وجودهم حول مقر هذه الشركة يعتبر هذا إرهاباً دولياً يجب محاربته ، وحينما تخطف إسرائيل أو أمريكا طائرة مدنية لتحقيق هدف لديها كالقبض على أعداء لهما يعتبر عملاً مشروعاً وبطولياً ، وحينما يقوم بذلك فلسطينى مطرود ومسلوب منه بلده بهدف المطالبة بالقبض على شخص وإنما بالافراج عن زملاء له معتقلين يعتبر هذا إرهاباً وهمجية .

ولقد حاول بعض علماء الجماعات العنصرية أن يبحثوا عن أرضية علمية لتعصبهم وتنميطهم لجماعات البيض والسود وبخاصة فى أمريكا وأوربا .

ويمكن أن تتأكد من صدق العبارة السابقة فى الوقائع التالية :

يأخذ السود على إختبارات الذكاء فى المتوسط أقل ١٥ درجة عن البيض وفسر هذا على أن بعضه يرجع للوراثة والبعض الآخر يرجع للبيئة ، والتأكد على دور الوراثة هنا يؤكد عملية التنميط والتعصب .

لتوضيح أثر الوراثة قام آرثر جنسير وفريق بحث معه *Jensen R. et al, 1989* بدراسة متعددة إتضح منها ما يأتى :

١ – التوائم المتماثلة MZ حينما نشأت فى بيئات متباعدة عن بعضها كان لها درجة ذكاء IQ متماثلة الى حد كبير ، مما يؤكد من دور الوراثة ويقلل من دور البيئة .

٢ – ان الافراد ذوى اللون الأسود الخفيف او الفاتح – ويلاحظ ان البيض المتعصبين يربطون بشكل اطرادى بين لون الجلد من الاسود الى الابيض وبين الذكاء والحضارة فكلما كان اللون تالاسود خفيفا زاد وفى الفرد حتى يصل الى الملونين ثم درجات اللون الابيض حيث تكون قمة الرقى والحضارة وجد ان ذوى اللون الاسود الفاتح لهم درجة ذكاء مرتفعة عن ذوى اللون الاسود الداكن .

٣ – بتتبع درجات ذكاء هذه العينات وجد انه كما هو وحتى بعد ان تحسن الوضع الاقتصادى لكثير منهم ظل مستوى الذكاء كما هو منخفضا عامة بالنسبة للبيض .

وجد اصحاب التنميط التعصبى ضالته فى نتائج تلك البحوث المماثلة فى نتائجها لدراسة جنسين السابقة .

والسؤال التالى يطرح نفسه : هل معنى هذا – فعلا ان – للبيض الحق فى تنميط السود والملونين بانهم اكثر تخلفا بالوراثة ؟

والاجابة بالطبع : نعم تحت شرط واحد ان تكون هذه الدراس علمية بشكل كامل .

الحقيقة فقد اخذ كثير من الاوربيين ذوى الاتجاهات التعصبية والامريكيين البيض هذه الدراسات انها مثلا اعلى للمنهج العلمى الصادق والسليم . إلا ان اتجاه التعصب لديهم حال دون قدرتهم على ادراك اخطاء منهجية رهيبة واساسية فى ان هذه الدراسات كشفت امام الرأى العام وامام العلماء فضيحة علمية اصبحت مشهورة فى اوساط البيض الامريكيين والاوربيين فى العالم جميعه . ولكن كيف ذلك ؟ بعد الدراسة السابقة بحوالى ثمانية سنوات أى سنة ١٩٧٧ ، قام عالم مشهور اسمه راينسمان بمراجعة معطيات دراسات جنسين . وقد اكتشف ان دراسة التوائم التى اعتمد عليها جنسين مأخوذة من معطيات دراسات قام بها سيريل بيرت والذى اتضح بعد وفاته سنة ١٩٧١ . انه كان يؤلف هذه المعطيات

من نفسه ومما اثار ضجة ضخمة مازالت قائمة حول هذه المعطيات وحول وضع سيريل بيرت كعالم كان له مركزا علميا يحسده عليه علماء ممتازون .

وفى دراسة حديثة جدا فى امريكا اجرتها الباحثة ساندرا *Sandra , Scarr et al* اتضح فيها ان العلاقة بين ذكاء التوائم المتماثلة منخفضة جدا حيما ينشأون فى بيئات ليست مجرد متباعدة ولكن مختلفة ايضا واستطاعت ان تفسر الاسباب البيئية نحو انخفاض بعض عينات السود ذوى اللون الاسود الفاتح ثم الداكن ، حيث وجدت ان اتجاهات التعصب بامريكا نحو ذوى اللون الفاتح تكون اقل منها نحو ذوى اللون الداكن وبالتالى تكون الفرص البيئية للاول افضل منها للثانى مما ينعكس فى ارتفاع طفيف فى متوسط درجات ذكاء ذوى اللون الاسود الفاتح عن متوسط ذوى المتوسط اللون الاسود الداكن .

وبالرغم من تحسن المستوى الاقتصادي لبعض الاسر الزنجية إلا ان الفارق الاقتصادى فيها وبين اسر البيض ظل ثابتا فى صالح البيض حيث ارتفع ايضا مستواهم الاقتصادى ومن هنا كان الفارق فى الذكاء وبين الجماعتين كما هو ثابتا فى صالح البيض .

هذا ، ومن المعروف كذلك ان مقاييس الذكاء بالعالم الثقافى فى صالح اعضاء الجماعة واضعى هذه المقاييس اقصد الاوربيين والبيض .

وفى سنة ١٩٧٦ اجريت دراسات واسعة ومتعمقة اوضحت ان بعض البرامج البيئية المنظمة لها اثار واضحة على ذكاء الاطفال السود ، ومن اهم هذه الدراسات دراسة ساندرا سكاو ، وينبرج *S . Scarr & Weinberg 76* بيض مثقفة . اتضح ان تحسن البيئة أدى الى تحسن واضح فى مستوى ذكاء هؤلاء الاطفال . فقد ارتفع متوسط ذكاؤهم زيادة عن متوسط ذكاء الامريكى الاسود العادى من ١٥ - ٢٠ نقطة أو *IQ* وتجاوزوا مستويات ذكاء الطفل الابيض احيانا كما اتضح انه كلما كان تبنى هؤلاء الاطفال قد تم مبكرا كلما كان تحسنهم على الذكاء افضل .

هذا ويجب ان نلاحظ انه بجانب الاثر الاقتصادى الاجتماعى على اداء اختبارات الذكاء ، هناك ايضا موقف الاختبار ، والدافعية كما ان جنس الباحث

نفسه يؤثر على الأداء ، ففى بعض البحوث كان الاطفال السود يحصلون على درجات ذكاء اعلى حينما يختبرهم باحث اسود بعكس الحال حينما يختبرهم باحث ابيض .(Stephsa , W . G . Cozby , 1982 , p . 423) .

بعض العوامل والشروط الموجودة وراء التعصب:

بداهة فإن عملية التنشئة الاجتماعية موجودة عامة وراء اتجاهاتنا إلا ان اتجاهات التعصب تتضخم تجنب مواقف الانعصابات او الاحساس بالفشل فى حل مشكلات تواجهنا او الاحباطات وعدم قدرتنا على تحقيق اهدافنا واشباع حاجاتنا ، سواء كانت حاجات ضرورية او حاجات كمالية ولكن المهم هو ادراكنا بعدم تحقيق واشباع اهدافنا واحساسنا بالاحباط حتى لو لم تكن الشروط الموضوعية تؤدى اليه .

وتفسر النظريات الديناميكية التعصب فى ضوء ما نسميه بميكانزمات الدفاع خاصة الاسقاط فعجزنا عن حل مشكلاتنا واحساسنا بالضعف نسقطه على الآخرين وتراهم دوننا ...... الخ .

كما ننظر الى الاخرين على انهم سبب مشاكلنا ، مثل اعتقاد المتعصبين ضد المرأة ان تشغيلها يسبب البطالة ، خاصة إذا كان المتعصب يعانى من مشكلة البطالة ، وبالطبع يرفع هذا من التعصب ويجد له سندا ومبررا .

وعادة ما تلقى تبعة فشلنا فى حل مشكلة او ترجع احباطاتنا الى اعضاء الجماعة المختلفين عن جماعتنا . كما فى دراسات متعددة مثل تلك التى اجراها ستيفان حيث طلب من طلاب جامعته ان يشتركوا فى عمل تعاونى مع طالب آخر معوق - أي يختلف عنهم وحينما قيل للطلاب ان اداءهم ، كان سيئا كرهوا الطفل واعتبروه المسئول عن هذا الفشل ، وحينما يكون الشريك مختلفا عن اعضاء الجماعة فانه يلام لسلوك الجماعة الردئ Through : Cosby 1983 , p . 425 .

وفى ضوء ذلك يمكن ان نفسر زيادة التعصب وقت الحروب والمجاعات والكوارث التى تصيب الجماعات .

كما ان التربة الصارمة كما ظهر من دراسات عديدة منها دراسة اودوردنو *Odordno* وتؤدى الى التعصب فالعدوانية المتجهة نحو الاب تتحول نحو اعضاء الجماعات الاخرى .

وفى احدى الدراسات قام سيفان والتر باختيار عينة من طلاب الجامعة واشراكهم فى عمل تعاونى مع طالب اخر معوق وطالب اخر غير معوق ، وحينما قيل لهم ان اداءهم كان سيئا كرهوا الطفل المعوق اكثر من غير المعوق . أى اسقطوا ما اعتقدوا انه فشل لهم على شخص اخر منمط متميز عن اعضاء الجماعة وقد اكدت دراسات فى اخرى عديدة انه حينما يكون الشريك مختلفا عن الشخص نفسه فان الشريك يلام لادائه الردئ ، بينما حينما تعمل الجماعة بشكل جيد فاحيانا تهمل اداء العضو المعوق او المخالف ، واحيانا اخرى تحت شروط معينة بفضل الشخص المعوق اكثر . *Gibsons , Stephan & Petty* , *1980* .

اختلاف المعتقدات أم العنصر :

ايهما اكثر تأثيرا على اتجاهات وسلوك التعصب والتميز باختلاف المعتقدات بين الافراد والجماعات أم اختلاف العنصر او الجنس .

عادة يفترض اعضاء جماعة وجود فروق فى العقائد ، القيم ، السمات بين اعضائها واعضاء الجماعات الاخرى ، ويرتبط عدم التماثل عادة باتجاهات سلبية نحو اعضاء الجماعات الاخرى .

لتوضيح ذلك قام روكنس وسميث وايفانز سنة ١٩٦٠ بتقديم معلومات وصفات عن جماعة من البشر لعينة من المفحوصين ، بحيث تكون بعض هذه المعلومات والصفات متماثلة للصفات الموجودة عند المفحوصين ، وبعضها يخالف لها فضل المفحوصين الاشخاص المتماثلين معهم حتى لو كانوا من جنس مخالف عن غير المتماثلين حتى لو كانوا من نفس جنسهم أو عنصرهم .

أدت هذه النتيجة بباحثين اخرين الى اجراء دراسات حولها فى احدى هذه الدراسات اخذت بعض مظاهر عدم التماثل والمعتقدات والسمات وقورنت باختلاف العنصر ، كانت النتائج معقدة ومتناقضة ، فاحيانا ظهر المعتقد اهم من

العنصر واحيانا العكس ، ويرى وافيزوثرياندس ان الامر يرتبط بالموقف الذى يتم فيه التعصب وما اذا كان هذا الموقف يؤكد على المعتقد او العنصر *Dairs 1965* وعلى هذا فانه فى مجال العمل مثلا او بعض المواقف غير الرسمية يميل الى الاهتمام بالماثل فى المعتقدات ، فيما فى المواقف الاكثر التصاقا ، فان العنصر يلعب دورا اكبر للتأكد من النتيجة السابقة قام سلفرمان بدراسة ركز فيها على دراسة سلوك اختبار الطلاب الجامعيين لزملائهم فى الدراسة قدم معلومات لعينة المفحوصين تدور حول زملاء الفصل الذين اما مشابهين او غير مشابهين فى المعتقدات ، والذين اما من نفس العنصر ام من عنصر آخر . انتهى الى :

حينما كان اختيار الافراد لزملائهم مجرد اختيار كتابى او فرض مال الطالب الى اختيار زميل الدراسة المماثل له فى المعتقدات بغض النظر عن الجنس او العنصر .

بينما حينما ظن الطلاب انهم يختارون فعلا وواقعيا زميلا لهم اصبح التماثل فى العنصر محددا هاما .

وفى المجال الدراسى الخاص بمحاربة التمييز العنصرى اتضح ان التعليم التعاونى افضل طريق لمحاربة التمييز العنصرى ، حيث على التلاميذ ان يتعلموا ويتعاونوا مع بعضهم لفهم مشاكل معينة ، وقد اتضح ان الذين تعلموا بالطريقة التعاونية افضل من الذين تعلموا بالطريقة التقليدية .

وبحوث عديدة اخرى اكدت النتيجة السابقة ، كما اوضحت ان جماعات التعليم التعاونى تؤدى الى زيادة سلوك المساعدة والصداقة ، كما تزيد من الثقة فى النفس والتحصيل خاصة عند الاقليات من هذه الدراسات دراسات سالثين ١٩٧٧ ، كول وبزره ١٩٧٥ ، بريدجمان ١٩٧٧ *Through : Sarson et al 1982 , p . 438* .

الفصل السادس

العلاقات بين البشر

قال ابن خلدون ومن قبله أرسطو أن الانسان حيوان اجتماعي بطبيعته واعتقد البعض أن التجمع البشرى ميل فطرى عند الانسان ، ومع ان قله من العلماء التجريبين في هذا العصر شككوا فى فطرية الميل للتجمع عند الانسان ، غير أن الجميع اتفقوا على أن وجود الانسان ككائن بشرى مرادف لحياته وسط مجتمع بشرى سواء كان الميل للتجمع غريزى أو غير غريزى . ولو افترضنا وجود انسان خارج المجتمع تماما - أي نشأ خارج الجماعات البشرية ماديا ومعنويا - لما اصبح له معنى وأصبح مجرد كائن بيولوجى غير أن الأمر ليس بهذه البساطة فالدراسات الحديثة خاصة فى علم النفس العصبى ، والذى يهتم بعمل الجهاز العصبى تفصيلا، أكد أن في مخ الانسان منذ فترة الجنين برامج الهيه توضع فيه تساعده على تعلم كثيرا من المهارات الانسانية خاصة اللغة والتدين ، واذا تأكد صدق هذه الاراء لكان تأكيدا لاجتماعيه الانسان واهميه بل حتمية ان يحيا فى وسط جماعة .

ومن وجهه سلوكية فان كثيرا من حاجات الانسات الاساسية من المستحيل اشباعها الا عن طريق التجمع مع آخرين كالجنس والأسرة ، وكل الدوافع الثانوية أو الاجتماعية لا تشبع الروابط جماعه .

بل يؤكد علم النفس المرضى والطب النفسى الى أن عزله الانسان شكل كامل داخل معامل خاصه بذلك تحدث له اعراضا مصاحبة كالهلاوس والاضطربات وذلك ربما بعد ٤٨ ساعه فقط من العزله أو ما يسمى بالحرمان الحسى بل تؤدى مثل هذه العزلة أو الحرمان الحسى الى ما يسمى بغسيل مخ

الانسان ويصبح راشد البالغ كالطفل الوليد بنفس معظم معلوماته وربما اسمه ويكون قابلا لا كتساب معلومات وقيم جديده .

التجمع اذن تنفذ للانسان وفى نفس الوقت شبع لكثير من رغباته وعندما سأل كلينجر Klinger 1977 عينه من المراهقين والراشدين حول مصدر استمرار سعادتهم واشباعاتهم جاءت معظم اجاباتهم حول " حياه اسريه سعيده ، وزواج سعيد ، أصدقاء مخلصون ، جاءت هذه العبارات على رأس القائمه المسئوله عن الشعور بالسعاده ، فى حين جاء الانجاز المهنى الأمان المالى والتملكى أخر قائمه تلك الأسباب .

بل أن معظم دراسات علم النفس المرضى والمراهقه - أكدت أن تفكك علاقات الفرد بالمجتمع هى البداية الحتمية للشعور أو لمشاعر الاكتئاب التى تنتهى عاده بالانتحار .

العلاقات وتطورها بشكل عام :

المقصود بالطبع علاقات الفرد بالاخرين داخل الجماعات التى ينتمى اليها ويحدثنا علم النفس الارتقائى بكيفيه نمو هذه العلاقه عند الوليد الجديد التى تبدأ بالأم ثم الأب أو بالبدائل ، وكيف تصبح العلاقة خاصة الجسدية بين الأم والطفل مصدراً هاما للشعور بالامان ومشبعه فى ذاتها بغض النظر عما كان يقال من ارتباط بالرضاعة من صدر الأم ، ثم تتسع دائره العلاقة لتشمل الاسره ثم الجيران ثم زملاء المدرسة فالاصدقاء ..... الخ .

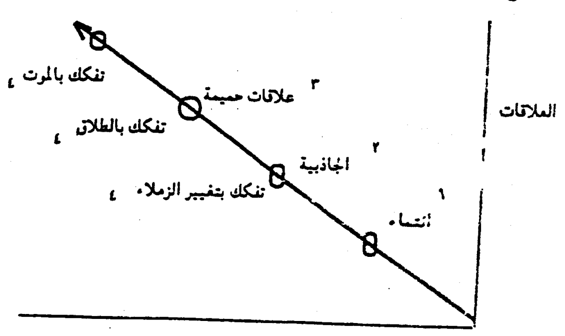
وتنمو شخصيتنا وصحتنا النفسية مع نمو ونضج هذه العلاقة التى تسهم فى تأكيد وجود معنى لذاتنا ، ويرى فستنجر ١٩٥٤ (عالم نفس اجتماعى

مشهور وصاحب نظرية التفكك المعرفى) أن لو لم نحب فى جماعة لن نستطيع أن نقارن أرا منا ومعتقدتنا وقيمنا أو نتعرف على مدى صدقها ولن نستطيع أن ننى تصورا للواقع الاجتماعى بل و للفيزيقى

وكل منآ يقضى ما يقرب من ٦٠ / من حياته مع آخرين ينتمى اليهم وتعتبر علاقه الشعور بالانتماء هى أهم وأول العلاقات .

ويرى علماء النفس الاجتماعى والنمو النفسى أن حياة الانسان تدور في ثلاث علاقات مفترضه : تبدأ بالميل أو بشاعر الانتماء ثم الجاذبية للأخرين ثم بالعلاقات الحميمة كالصداقه والزواج ثم بالتفكك أو التحلل .

وقد يتم التفكك فى نهايه الحياة بالموت وقد يحدث أثناء هذه المراحل فقد يحدث التفكك فى مرحله الجاذبيه بانهاء الصداقه مثلا أو وقف العلاقه الحميمة كما فى حالة الطلاق أو التفكك الاجبارى كما فى حالة الموت



دور الحياة لثلاث علاقات مفترضة ، وما قد يعتريها من تفكك بتعديل الزملاء والاصدقاء أو الطلاق أو بالموت

أولا : علاقه الانتماء

وتعنى شعور الانسان بانتمائه الى أخر سواء الى فرد كالأم أو الجماعة كالأسرة والمدرسة ... ، والوطن .. الخ

وفى مجال عرض رازاس للدافعية يشير الي الانتماء كحاجة أو واقع اجتماعى ، ويعرفها بأنها ما تدفعنا الى البحث عن أصدقاء والاتصال بالجماعات وأن نفضل عمل الاشياء وانجاز أعمالنا ونحن مع أخرين بدلا من منفردين ، والحاجة للانتماء مسئوله عن تكوين الاسر والدول ، وتمثل سمه صحية إلا انها كثيرا ما تكون مسئوله عن عدم قدرتنا على اتخاذ قراراتنا بأنفسنا . Rathus 1990 . P 320 .

ويبدأ ظهور علاقه الانتماء - كما يظهر من دراسات هارلو على اطفال وعلى شمبانزى واتضح وجود ميل واضح للأطفال أن يشعروا بالامان فى وجود الأم أو أى رمز للأم .

وبعد أن كان ينظر للانتماء بانه شعور ينمو مع الطفل شرطيا لارتباط شكل الأم باشباع الطفل من الرضاعة ، فان الدراسة الحديثة وجدت ميلاً لدى الاطفال بأن يشعروا بالامان - حتى وهم مشبعون من النواحى الاخرى ، وهم مع امهاتهم ، بل أن الاطفال الذين لم يرضعوا ولم يروا أمهاتهم من قبل كان لديهم ميل للشعور بالأمان وهم مع أمهاتهم .

الانتماء ومواقف الشده :

فى دراسة اجراها ستانلى تشاتشنبر ١٩٥٩ ، أخبر عينه من المفحوصين انهم سوف يتعرضون لتجربة فيها صدمه كهربائيه مؤلمه لكنها لن تترك تلفاً

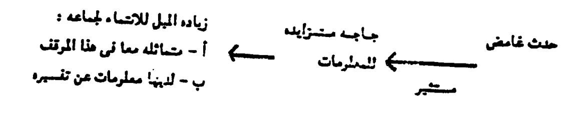
عضويا مستديما ، ثم اعطى المفحوصين حرية الانتظار فى حجرة لبس بها احد وحجره بها اخرون ، وجد أن ٦٣ ٪ من العينه اختاروا الحجرة التى بها الأخرون - واعتبر هذا الاختيار مؤشرا للميل للأنتماء .

وحينما قيل لهم أن الصدمه لن تكون مؤلمه بل مجرد صدمه بسيطه جدا انخفضت نسبه الـ ٦٣ ٪ الى ٣٣ ٪ فقط ارتفع لديهم الميل للانتماء .

ويرى تشاتشير أن معنى هذا أن مواقف الشده والانعصاب أو مواقف البؤس تخلق وترفع الميل للانتماء خاصه الاعضاء المشتركين معنا فى هذه المواقف ، ولعل الشاعر عبر عن هذا بشكل جيد حينما قال

" فإن بك الجنس يابن الأيك فرقتنا   ان المصائب يجمعن المصابيت "

ويزيد الميل بالانتماء اذا كانت الجماعة التى تنتمى اليها تعرف كثيرا من المعلومات حول الموقف الذى تواجهها Rthus) & (Forsyth 1987 P (1990 P 320) . والمواقف الغامضة تمثل اقصى مواقف الانعصاب والشده ولعلهنا يدفعنا الى الانتماء المجماعه التى تعرف معلومات تفسر لنا هذا الغموض تفسيرا يشبع حاجتنا والتى لا تشبع الا بازاحة الغموض عن الموقف ويمكن تمثيل هذا فى الرسم التالى



الانتماء والخوف :

قام تشاتشير بدراسات عديده عن مشاعر الانتماء اتضح منها أن الانتماء يزيد فى الحالات التاليه :

١ - مواجهه الفرد لحادث غامض من الصعب تفسيره ، يصدر متاقى اتجاهاتنا ومعتقداتنا

واذا تطرف الغموض تزيد مشاعر الانتماء والتعصب والعزله فى وقت واحده ، تزداد عزله الفرد عن الجماعة الكبرى ، التى يظن انها المسئوله عن هذا الغموض والتى لا تشعر به أو لا تشارك الفرد - خاصه المراهق فى شعوره بغموض الموقف ، والانتماء لأقليه تبرز من داخل الموقف الجماعى الكلى يحمل اعضائها نفس المشاعر ازاء هذا الموقف ، ثم يظهر - طبقا لقوانين التصور الذاتى السيكولوجى - رد فعل عنيف متطرف ضد الجماعة الكبرى فى شكل تعصب للاقليه الجديده ورفض للأغلبية التى يظن انها مسئوله عن تطرف موقف الشده هذا .

٢ - نقص الثقة فى معتقداتنا يخلق حاجة لدينا للمعلومات

٣ - لا يمكن اشباع هذه الحاجة الا من خلال الانتماء الى الآخرين .

واذا ظهر الخوف فان الافراد يحتاجون الى معلومات اكثر ويودون خفض هذا الخوف بالتحدث مع الآخرين ، بما يشعرهم بشىء من الامان الاجتماعى لانتمائهم لجماعه اكبر وفى نفس الوقت يزيل شيئا من غموض الموقف المثير للخوف .

وإذا حدث هذا لراشدين فان الامور تمضي كما ذكرنا بشكل سوى ، بينما فى سن المراهقة خاصه المتأخرة وحيث سن الجامعه ووجود الفرد داخل اكبر مؤسسة علمية تمثل حرية الفكر ، يبدأ يجد له الحق فى مراجعة معتقداته وقيمه مما يبعدها كمسلمات يقيم على أساسها احكامه وسلوكه ، فيزداد الموقف غموض ويجد له مبررات في اسناد غموض قيمه علي الجماعه الاكبر مما قد يثير خوفا منها ورفضا لها ، هنا يرفضها حتى كمصدر للمعلومات التى يحتاجها ويبدأ يبحث عن أخرين يشاركونه نفس مشاعر الشك والخوف من الجماعه ويحدث هنا ما أشرنا اليه فى الفقرات السابقة انتماء من تعصبى انتماء لأقليه تتقذه - كما يظن - بمعلومات وسند اجتماعى لتفسير هذا الغموض وتعصب ضد الأغلبية ورفض لها كسند أو مصدر ثقه للمعلومات ويزيد من تطرف هؤلاء أن قادتهم عاده لديهم قدركبير من العدوانية ولا يعرفون الخوف ، ذلك أن معظم المفحوصين فى تجارب عديده حينما أثرنا فيهم دافع الخوف بشكل مرتفع ، فضلوا الانتماء مع أفراد أكثر منهم جرأه وعدوانيه وأقل خوفا Robbie 1963 , Fazio 1979 .

الانتماء والتردد أو الحيرة

نتيجة لنقص معلوماتنا وظهور مشاعر الشك فى معتقداتنا واتجاهاتنا يصعب على الفرد اتخاذ القرار ، ممايصيبنا بالتردد والحيرة - ومن الواضح ان هذا يرتفع ويكثر فى سن المراهقة ، وكما يدفعنا نقص المعلومه الى مزيد من الانتماء للحصول عليها ، فإن التردد فى الانتماء للحصول على معلومه يزيد من حيرتنا ويرفعنا دفعا بعيدا عن الجماعة ، مثلا حينما يرتكب انسان ما حماقه أو سلوكا معيبا أمام الآخرين يود لو لم يره أحد أو أن الارض ابتعلته وبالطبع لا يفكر هنا فى الانتماء ، وبالرغم من أننا قد ندرك أن الاخرين يراقبوننا ويقيمون سلوكنا مما

يرفع حاجتنا الى مزيد من المعلومات عن هؤلاء ، فإن حيرتنا تمنعنا من البحث عن هذه المعلومه ، بل عاده ما نفضل أن نظل مضطربين خائفين على أن و نظهر اغبياء Rofe 1984 .

وفي دراسة اجراها موريس وضع أفراداً أمام موقفين ، موقف به صدمه كهربائية وآخر صور عاريه .

وجد أن الذين دخلوا حجرة الصدمة الكهربائية اظهروا درجة مرتفعه من الانتماء بعضهم لبعض .

بينما الذين دخلوا حجره الصور العارية فضلوا العزله ومن هنا فإن مواقف البؤس تحب المصاحبه والانتماء بينما مواقف الاشباع المرفوضة تثير الخصوصة مثل مواقف الصور العاريه وما تثيره من حيره مرتفعه .

الانتماء وبناء الشخصية

يبدو للنظره السطحيه أن الانبساطين يميلون اكثر من الانطوائيين الى الانتماء ، وهذه المقوله ليست حقيقه في كل الاحوال ، ذلك أن الميل للأنتماء لا يرتبط بالانطوائية أو الانبساطية فهناك اشخاص بطبيعتهم يميلون الى الارتباط بالاخرين بشكل عميق وشائع ، وأشخاص اقل ميلا لهذا الارتباط . وعامه يمكن تقسيم الافراد حسب شخصياتهم من حيث الميل للانتماء الى :

١- الذين يرتبطون بالناس The Joinero

ونتعرف عليهم من خلال اسئله معينه ، مثل حين تريد الذهاب شراء سلعه ما هل تفضل ان تذهب مع آخرين ، هل تحب التوجه مع جماعه ما هل تحب ان تحيا مرتبط بالاحداث العامه ، مشتركا في الاندية وفرق الرحلات... الخ

بالطبع ستجد أن الانبساطى مرتفع على هذه الامور حيث يميل الى الاشتراك فى الاندية ومع الجماعات والاختلاط ، لكنه قد يفضل الذهاب لشراء سلعه خاصه به منفرداً ، بينما قد يقل ميل الانطوائي الى الاشتراك فى الاندية والجماعات ، لكنه قد يفضل الذهاب الى الشراء مع آخر ، غير أن هناك خصائص اخرى عن الشخصية تجعل الفرد ميالا للأنتماء اكثر من غيره .

وفى دراسة لتشاتشتير ١٩٥٩ ، درس اثر ترتيب ميلاد الطفل على الانتماء ، وافترض أن الطفل الأول عاده يحصل على حمايه واشباعات اكثر من والديه ، ووجد أن الأول عاده اكثر انتماء عن الاخير وتأكد ذلك في دراسة أخري عديده (Zojon , Markus 1979) .

ب - الذين يميلون الى العزله

هم هؤلاء الذين يكون لديهم قلق مرتفع وخجل اجتماعى ، والعزله ليست مجرد أن تكون متعزلا أو وحيدا ، بل اساس العزله ضعف علاقاتنا بالاخرين ، أو عدم قدره هذه العلاقات علي تحقيق اشباعاتنا (Perlman et al 1982)

ومن المواقف التى تزيد عزلتنا وشعورنا بالوحده ، حينما نخرج من اطار أسرتنا أو من صداقات ومعارف ، كما يحدث حينما تغير مكان السكن أو تنتقل لمدينه جديده ، ويسمى هذا الوضع بالعزله الاجتماعية وعاده يجعلنا غير سعداء ، خاصة حينما تفقد أحبه أو شركاء أو أصدقاء ، كما قد تظهر عزله أخرى تسمى بالعزله الوجدانية ، وتحدث حينما نَفتقدُ المعنى والعلاقات الحميمة مع آخرين مثلما فى حالات ما بعد الطلاق أو مايشبه ذلك ، أو حينما تفشل فى بناء علاقه وطيده مع اخر ، والعزلة الاجتماعية والوجدانية تسبب الشعور باليأس والاكتئاب والاستسلام ، وعاده ينعكس هذا على الصحة الجسمانية خاصه ادمان

الكحوليات والعقاقير وامراض الكبد وقد يحدث انتحار Cutrona 1982

ماالذى يؤدي الى مشاعر وسلوك العزلة :

عاده ترتفع مشاعر العزله ورفض الجماعه والانتماء عند المراهقين وكبار السن خاصه فوق ٦٥ سنه غير أن رفض المراهقين للانتماء ليس رفضا له بقدر ماهو دعوه الي مزيد منه ، فهو ليس رفض للواقع بل طلبا لمزيد منه غير متوفر . بينما عند كبار السن لسوء مشاعر العزله وضعف الانتماء لفقدان كبير السن لعناصر ومكونات اساسية لمشاعر الانتماء ، كالتيقن من قرب نهايه العمر وترك الحياه كلها وكفقدان أحبه و شركاء حياه ... الخ .

ويرى فورسايت ردود الافعال المدمره للذات نتيجه للوحده ولكى نتحاشى الافراط فى النوم أو في الطعام ، نتناول المهدئات ونفرط فى مشاهده التليفزيون تناول العقاقير كالحشيش أو الخمور ويقدم لنا روك بيبلو سبع نقاط لتحاشي اثار العزله هى :

١ - حاول أن تزيد من اتصالاتك الاجتماعية وأن تعمقها ، بأن تبذل جهودا لكى تبدأ الكلام مع الأخرين مثل زملائك جيرانك .. الخ ، أو أن تلتحق بمنظمات وانديه وتتطوع فى اعمال خيريه .

٢ - قم بنشاط يشغل تفكيرك بدلا من أن تتعلق وتتمركز على مشكلاتك ، مثل الذهاب للسنما ، للنادى ، قراءه كتاب ، كتابه خطاب .

٣ - حسن مظهرك الخارجى (هندامك) وشكلك الجسمانى باتباع تدريبات رياضية خاصه المشى فى السن المتأخرة وفي السباحه والارشاد السياحى .. والمساهمه في حل مشكلات المقربين .

٤ - تكلم مع صديق متخصص يوجهك نحو السلوكيات التي تنقذك من العزله .

٥ - تذكر دائما وبقوه ان التخلص من عزلتك لا يأتي باستعاده ما فقدته (مثل فقد صديق أو حبيب .. الخ) - بل يأتي بالبحث عن بدائل بقلب متفتح ومحاوله تفهم مشكلات الاخرين مثلما اعيش مشكلاتي ، وعليك أن توسع من دائرة اصدقائك في حدود ظروفك .

٦ - عدد كل علاقاتك الايجابية والمشبعه والتي لم تزل موجوده بينك وبين أخرين وما فقدناه وما يمكن ان نسترجعه بسهوله .

٧ - راجع اهدافك الشخصية من تكوين علاقات اجتماعية .

٨ - وتمثل هذه ارضيه اساسية لكل النقاط السبعه وتشير الى ضرورة الخروج من تمركزنا حول ذواتنا ومشكلاتنا واهميه أن تشعر وتعايش الاخرين مشكلتهم وتبحث معهم عن حلها طالما هو موافقون ، ويحدث ذلك حينما نكون معهم ولا نجذبهم جذبا الى دائرة مشكلاتنا الخاصه Forsyth 1987 - 288 - 294 .

تابع : العلاقات بين البشر

الجاذبية بين الأشخاص

حينما يوجد الإنسان وسط جماعة ، ففى خضم التفاعلات بينه وبين اعضاء الجماعة والتى سبق تناولها . يجد الإنسان نفسه منجذباً لبعض هؤلاء أكثر من غيرهم نافراً من آخرين أكثر من غيرهم .

سمى بعض علماء النفس والأطباء هذه الظاهرة قديماً بأنها مغناطيسية حيوانية ، وادعوا أن فى الكون مغناطيسيه حيوانية مثل المغناطيسه الفيزيقية . يختلف الافراد فى مقدار مايملكون منها ، ومن هذه الجاذبية من تجذب فردا لفرد ، وتنفر فردا من اخر حسب مقدار مالدى كل منهم من مغناطيسيه حيوانيه . غير أن الدراسات المتتالية انكرت أو رفضت هذا التفسير - واتجهت لدراسه ظاهره الجاذبيه اتجاها علميا امبريقيا - غير ان هذا الاتجاه لم يزل وليدا ويسير متعثراً ربما لأن هناك مسلمات بشرية خاطئة بأن الجاذبيه تحدث بشكل تلقائى لا تفسير لها -.ولعل اعلى مظاهر الجاذبية هو الحب أو العشق بين الرجل والانثي ، وهو امر لم يزل الشعراء والادباء بل والناس العاديين يؤكدون انه يحدث بشكل لا منطقى وفجاه وبلا مقدمات وانه ثابت ومستقر وبالتالى ليس له قواعد نبحث عنها بالمنهج العلمى .

وبالرغم من لا منطقيه هذه الاراء كما تبدو وفى نظر علماء النفس إلا ان عامه الناس والادباء والفنانين والشعراء يعتبرونه اكثر من مسلمه أو بديهه - والغريب انه فى النهاية السبعينيات ظهرت نظرية جينيه أدلت بدلوها فى هذا المضمار فادعت وجود اساس جينى للحب والجاذبية - سوف نتعرض لها فيما بعد - مما يدعم رأى العامه والادباء الخ غير انها لم تذهب فى تطرفها الى ما

ذهب اليه الادباء والشعراء بل اكدت أيضا أن للبيئه وللتعلم دورا هاما ذلك أن التماثل الجينى لا يمكن ان يكون بين فردين فقط بل بين مجموعة من البشر ، وهنا تتدخل البيئه لتنتقى من بينهم اثنين فقط للجاذبيه أو للحب والزواج ، وهكذا أى أن للبيئه وللتعلم دورا مؤكدا ، ومن الغريب أيضا أن اول دراسه حول اثر البيئه على الجاذبيه ظهرت مع دراسات النظرية الجينيه على يد عالم النفس الاجتماعى المشهور نيوكمب فى نهايه الخمسينات واراد د . نيوكمب أن تعرف لماذا تحب أو تنجذب لافراد اكثر من أخرين . بدأ بجماعة صغيره من ١٧ طالبا جامعيا ذكرا كانوا محولين لجامعه متشجان بأمريكا - لا حظهم لمده سنتين - يمان يطبق عليهم استخبار كل اسبوع مع العلم أن كل منهم لم يكن يعرف الأخر في بدايه الدراسة ، ولكن بعد اربعه شهور انقسموا إلى اصدقاء ومعارف واعداء (New comb 1990 - P 79 - 31) ومن تحليل نيوكمب للمعلومات التى جمعها من ملاحظته لهؤلاء ومن تطبيقات الاستخبارات عليهم أكد أن الصداقة أو الجاذبية لا تقع فجأة وإنما تتكون طبقا لاسلوب يمكن التنبؤ به - ومن اضافاته فى هذا المجال أن الالفه وحدها لم تكن مسئوله عن الجاذبية أو التنافر ، واستبعاد الالفة يعنى أن الجاذبية يمكن ان تحدث بدون الفه وربما كان هذا من الاسباب التى دعمت رأى الفنانين والعامه السابق الاشاره اليه .

ومن بين الاسباب التى تبعث على الجاذبية كما عند نيوكمب - هو المظهر خاصه بالنسبه لمستوى الجاذبية السطحى - فالمظهر والخصائص الفيزيقية ونمط الملابس تؤثر فى الجاذبية خاصه اذا كانت تمثل اسلوبا من اساليب حياه الشخص العادية وليست شيئا عارضا على مظهر وملابس الشخص .

وحينما يكتشف الفرد أن الاخر لديه سمات سلوكيه يمكن تقييمها ايجابيا فانه يزداد تعلقا به ويزداد الاخر جاذبيه له ، كذلك الذين يقدمون للفرد معززات مثل المصاحبه والدعم الاجتماعي يمكن ان يحبهم .

أي أننا ننجذب في البدايه للفرد حسب عوامل سطحية كالمظهر والشكل الجماعي ثم تأتي خصائص الشخصية وحينما تصبح هذه المظاهر جزء من شخصية الشخص ، ثم تصبح الجاذبية الاجتماعية موضوع مكافأة أو تعزيز حيث نحب الذين يمدوننا بمعززات كثيره وتكاليف أقل (Bercheid 1985) .

وبعد ذلك ظهرت دراسات اكثر عمقا حول الجاذبية ، واضافت اسباب اخرى عديدة ، منها الالفه تحت شروط معينه ، والسابق ان رفضها نيوكمب وتتناول الأجزاء التالية بالتفصيل العوامل المسئوله عن الجاذبية :

١- الاقتراب او التجاور :

الاقتراب او التجاور على دفع ايجابي واضح على الجاذبية ، والمثل الشعبي المصري يقول (اللى بعيد عن العين بعيد عن القلب) ، وبالرغم من أن نيوكمب استبعد الالفه الا أنه اكد على اهميه التجاور والاقتراب ، حينما سأل وتأكد هذا في دراسات عديدة منها دراسة قديمة سنة ١٩٥٠ أجراها العالمان فستنجر شاشير على طلاب جامعة متزوجون إتضح أنه كلما كان الفرد أقرب للآخر زاد هذا من احتمال الجاذبية بينهما وأنه بالرغم من زيادة الحراك الجغرافي في المجتمع الحديث ، إلا أن الناس مازالوا يفضلون الزواج من شخص تربى بالقرب منهم .

(Weiten , 1995 . P . 649)
عالم النفس الاجتماعي المشهور فستنجر طلبه جامعه ان يحددوا اصدقائهم مال معظمهم لإنتقاء جيرانهم أو من يسكن بالقرب منهم . ويبقى السؤال : لماذا يؤدي التجاور أو الاقتراب الفيزيقي - تحت شروط معينه - الى تقارب وجداني .

١ - التقارب يساعدنا على التغلب على بعض المعوقات التي تعوق نمو العلاقات أو الجاذبية ، ونحن نستطيع ان نقضي وقتا طويلا نتفاعل فيه مع اشخاص

نراهم باستمرار بدون استغراق وقتا بلا فائده فى تصورات مجرده عن شخصيات نتخيلها .

٢ - اثبتت دراسات التذوق الجمالى - اننا لكى نتذوق قصيدة أو لوحه أو مقطوعه موسيقية لابد من قدر بسيط ومحدود من الالفه ، وذاننا نرى جيراننا باستمرار - فقد تقوم الرابطه بين التقارب والجاذبية على مجرد الرؤية وما تحدثه من الفه ، وبقدر ما نتعرض لموضوع اجتماعى بغير نتائج سلبيه بقدر مانألفه ونحبه ، وينطبق هذا أيضا على الناس حيث اتضح أن الناس تحب القريب الذى يتكرر رؤيته عن القريب الذى تقل رؤيته .

- قد يرجع اثر جاذبية التقارب الى :

أ - أن التجاور يؤكد التفاعل بين البشر ، والتفاعل من الصعب ان يكون حياديا ، فالشخص الاقرب للحيادى هو مالا اعرفه وبينما اذا كان مجاورا الى فإما أن يكون شبعا لى ولحاجاتي المتعدده فاحبه وانجذب اليه ، واما أن يكون محبطا لى بدرجات متفاوته وهنا اما ان ابتعد منه فيرتفع عنا التجاور ، حتى لو بقى التجاور المكانى ، واما ان ابحث له عن اعذار تجعلنى أقبل بدرجة ما لا يعجبنى منه .

ب - ويرجع ذلك الى اننا عاده نبحث عن اتساق معلوماتنا مع مشاعرنا وتصرفاتنا ، فاذا كنت اكره شخصا ما وليكن الشخص س ولكن اراه يوميا حيث يحيا فى شقه مقابله لشقتى فلا بد على الاقل من حد ادنى من التقبل حيث لا يحدث اتساق سيكولوجى يخفض توتر رفضى او كراهيتى المرتفعه لجارى الذى اراه يوميا (New comb 1981) .

واخيرا يجب ان نتذكر انه بالرغم من ضروره حد أدنى من الالفه والتقارب

الا انه كسره السلام - أى الابتزال فى التقارب يقلل المعرفه أي بتقلل الجاذبيه وحب الناس .

المظهر الفيزيقى :

يقصد بالمظهر الفيزيقى ملابس الشخص وشكله الخارجى ، ومدى توافقه مع المعايير الجمالية المباشرة فى المجتمع والزمن الذى يحياه والجماعه النوعيه التى يقيم فى اطارها وقد اكدت دراسات متعدده اهميه المظهر الفيزيقى في الجاذبية ومنها دراسة هاتفيلد Elaine Hatfield وأخرون فى حفل رقص لطلابه جامعه .... وطبقت استخبارات معينه وكان الطلاب والطالبات يقفون فى طابور لشراء تذاكر للحفل (جنيها واحدا) وخصصت الباحثة اربعه قضاه يرتبون جاذبيــه الطلاب على مقيـاس متـدرج من : غيـر جذاب الـى اقصى حــد ——————— جذاب الى اقصى حد ويرتب الطلاب زملائهم .

وعامه انتهى هذا البحث الى أن تقدير الجاذبية فى هذه الحالة اعتمد أساسا على المظهر الفيزيقى اكثر من سمات الشخصية الاخرى كالقدره العقلية ، وكلما كانت الخصائص الفيزيقية للشخص رقيقه واجمل كان التقدير بالجاذبية أعلى .

وكانت العلاقه بين الجاذبية الاجتماعيه كما قدرت بواسطة القضاه والاناث ٤٤ ٪ والذكور ٣٦ ٪ وتزداد قيمه المظهر الفيزيقى كمحك هام للحكم على الاخرين بالجاذبية فى المقابلات الاولى أو مستوى العلاقة غير العميق - غير أنه فى مستوى العلاقات العميقة - لا يلغى محك المظهر الفيزيقى بل يظهر له دوره الا انه يتراجع عن المقدمه .

وعامه فقد انتهت دراسات متعدده مثل دراسة (Gavriel & Romen
1983) ، الى ان مثل هؤلاء الناس ليسوا بالضرورة اكثر الناس سعاده أو نجاحا عن الناس غير الجذابين الا انهم اكثر قابليه للزواج ، كما انهم يكونون اكثر سعاده ونشاطا ويتمتعون بحياه وعلاقات اجتماعية مشبعه قبل الزواج واكثر مهارة في التعامل مع الاخرين كما انهم اكثر تركيديه واقل خوفا من رفض الاخرين لهم Rais et al 1982 .

وفي دراسة أجراها دافيد باس David Buss سنة ١٩٨٨ سأل فيها ٢٠٨ من الأفراد في بداية سن الزواج أن يذكروا الأشياء التي يعملونها حينما يعاملون أزواجهم بعد فترة غياب طويلة لكى يصبحوا جذابين أمامهم أكد الرجال على شراء الهدايا ، بينما أكدت الاناث على الأهتمام بالأكل والملبس والتسريحة . وعامة أكد الجنسين على المظهر الفيزيقى الجميل أو المرغوب . (Weiten 1995 . P . 649)

وفى دراسه طلب من مجموعه من ذكور الحديث تليفونيا مع اناث غير معروفين لهم ولم يسبق رؤيتهن ، ثم تقدم صور لاناث اخريات - وسبق تقدير جاذبيه هذه الصور - أثناء المكالمة التليفونية مع اخبارهم أن الصوره هى الخاصه بالانثى التى يتحدث معها ، تقدم هذه الصور للشخص الذكر الذى يكلم انثى بالتليفون لا يعرفها ولم يسبق له رؤيتها على أن هذه الصور هى صورتها (وفى الحقيقه ليست صورتها) ، وهذه الصور فيها مجموعه جذابه جدا وأخرى غير جذابه على الاطلاق .

وبالطبع لم يسمح لأى من الذكور أن يرى شريكته التى تكلمه بالتليفون ، إنما لاناث لم يسمح لهن برؤيه الذكور الذين كلموهن بالتليفون ولا حتى صورهم .

من أهم النتائج : (Rathus 1990 . P.325.)

١ - كانت تقييمات الرجال للانثى التي على التليفون تتفق مع درجة جاذبية الصوره التى يظن انها صورتها فاذا كانت الصوره جذابه كان حكمه على التى يكلمه بالتليفون ايجابيا ، وان كانت الصوره غير جذابه وجد ان حكمه على من يكلمها بالتليفون غير ايجابيا (مع ملاحظة ان الذكور لم يكن

لديهم أي معرفه بدرجة جاذبية الصور ولا اذا ماكانت هذه الصور قيمت من قبل أم لا) .

٢ - ظهرت نتيجة هامه للاناث ، وهى ان الاناث كن يتصرفن بشكل ايجابى ومهذب جدا حينما كن يتكلمن بالتليفون مع شخص ذكر - بالطبع بدون رؤيته أو صوره له - حينما كان يظن هو انها جذابه ، ويتصرفن بشكل سلبى حينما يتكلمن مع رجال تعاملوا مع هن عبر التليفون على انهن غير جذابات .

ويستنتج الباحثون أن سلوك الرجال يتغير مع تغير الجاذبيه التى يتصورها عن الانثى وهذا التغير بدوره يثير قدرا من الصداقه والتقبل أو عدم التقبل عند الانثى المتحدثه معه ومن هنا يكون التصور بالجمال كشعور ذاتى لا موضوعى .

الخصائص الشخصية :

يميل الافراد الى الانجذاب والتجمع مع من يماثلهم فى الخصائص الشخصية وفى القيم والاتجاهات والمعتقدات والاهتمامات وقد أكدت دراسات عديده اننا حينما نجمع مجموعه كبيره من الأفراد ذوى اهتمامات وتوجيهات وقيم متباينه ونتركهم لفترة زمنية معقوله شهر مثلا ، نجدهم قسموا انفسهم الى جماعات فرعيه كل جماعه يتماثل اعضاؤها فى قيم واتجاهات ومعتقدات واهتمامات محدده ومن الذين اجروا مثل هذه الدراسات وانهوا الى نفس النتائج نيوكمب .

اثر الجاذبية - التماثل

كما سبق يتضح اننا نميل الى المتماثلين معنا ، واكدت دراسات بالمر واخر انه كلما تماثلت اتجاهات الأفراد كلما زادت درجة جاذبيتهم الى بعضهم ... بل

اتضح ان الناس ربما تميل الى الشخص الغريب المتماثل معهم في الاتجاهات (Palmer & Kalin 1985) وتأكد هذا ايضا بدراسة Genzoles et al 1983 ويكون الغريب المختلف معنا في الاتجاهات أقل الناس جاذبيه ويرى تيلور انه حينما نشعر أن شخصا ما يتماثل معنا - نبدأ نشعر بالتوحد معه والانتماء Tyler & Sears 1977 ، وتفترض أن من يماثلنا سوف يحبنا ما دمنا نحب السمات الخاصة بنا ونظن انها سمات محبوبة فنحن نحبها فيمن يملكها أى فرد ونتوقع انه سوف يحبنا كذلك لتواز السمات المحبوبة من وجه نظرنا - فينا . (Forsyth -) (Rathus 1990)

ومن هنا يميل الزوجان للتماثل عادة فى بعض الخصائص مثل : - السن - الدين - الذكاء - الاتجاه كما أثبتت دراسات كاسبى ، هيرفيلر سنة ١٩٩٠ إلى أن تماثل الشخصية يرتبط إيجابيا بالسعادة الزوجية ، بل يمتد أثر تماثل الشخصية إلى تماسك وقوة الصداقة خاصة تماثل الاتجاهات الذى عادة ما يزيد المحبة بين الناس.

(Weiten 1995 . P . 651)

التكامل :

أشرنا فى الاجزاء السابقة الى ان التماثل يؤدى الى تجاذب واكدنا أقوالنا بتجارب ودراسات عديده وامثله شعبيه شائعه سواء عربيه مثل " الطيور على اشكالها تقع " أو اجنبيه مثل "Birds of a feather flock toyelher"

وأن كان هذا يبدو مناقضا للمغناطيسيه الفيزيقيه حيث تتنافر الأقطاب المتماثلة ++ أو -- بينما تتجاذب الاقطاب المختلفة + ، - والحقيقه أن فى عالم الانسان ما يشبه ذلك الى حد ما حقيقه التماثل فى عالم البشر عاده يؤدى الى تجاذب يعكس المغناطيسية الحيوانية ، الا ان عدم التماثل ايضا قد يؤدى الى تجاذب ، وذلك حينما يسبب تكاملها - مثلا عند فرويد نجد أن المازوخية فى المراة تكمل الساديه عند الرجل وتؤدى الى علاقة جنسية متوازيه وقد نبحث عن شخص تتوافر فيه خصائص تنقصنا ، خاصة اذا كانت هذه الخصائص تشبعه وتشبع حاجاتنا الشخصية وعامه فان التماثل يكون لهما اولا ثم التكامل بعد ذلك حيث يؤدى الى علاقه طويله المدى .

المكافآت التي نحصل عليها والجاذبية :

التقبل الاجتماعي : في النظام الهرمي للدافعيه الشهير لابرهام ماسلو نجد التقبل الاجتماعي - بمعنى أن اكون مقبولا من الاخرين وما يرتبط بهذا الدافع من أن أجد من يحبني وأجد من أحبه ، دافع اساسي وعام عند البشر ، ومن يشبع لدى مثل هذا الدافع يمثل موقفا معززا ايجابيا .

وبالتالي يدعم العلاقة بيني وبينه طبقا لنظرية التدعيم عند العالم الامريكي سكنر ، ومبدأ إختيار الاصدقاء يبدأ من هنا ومن شخص يتقبلني وغير ويحترمني نفس المشاعر مما يرفع الجاذبيه بيننا . كما يكافأ عند تقديم المساعده في وقت الشده مما يؤكد هذا والتقبل ، وعاده تسمع عن انسان سيحبك ويعجب بك فتحبه وتبادله نفس المشاعر ، ومعظم علاقاتنا تتسق ومبدأ التبادل وفي دراسه طلب شريجر Shrauger من شخص غريب ان يقدر عينه محدده من البشر ويقيمهم سلبا أو إيجابا بعد أن تكلم معهم فترة قصيرة ، ثم طلب من كل منهم تقييم هذا الغريب سلبا أو ايجابا أيضا ، تماثل الافراد بالايجاب أو السلبي تقييم الشخص الغريب لهم ، وذلك دون أن يعرفوا شيئا عن تقييمه لهم .

معنى هذا اننا نتبادل مع الأخرين نفس المشاعر تقريبا ، واننا نشعر بتقييمهم لنا دون أن يعلنوا ذلك بصراحه ، ذلك ان تقبلهم لنا أورفضهم ينعكس في ايحاءات أو استجابات سلوكية تلقائيه تسمى سلوكا تعبيريا ، يفهم ضمنا ولا نعى عنه شيئا ، وأنه غير قابل للكذب واقرب عاده الى الصدق ولا يخضع للتزييف (عبد السلام الشيخ ١٩٧٧ - ١٩٨٢ - ١٩٨٨) .

ونتيجة للاستجابات التعبيرية التي تظهر تلقائيا بدون وعى منا ونستقبلها من الاخرين ونفسرها بدون وعى منا نجد لدينا مخزونا كافيا يحدد لنا ما اذا كان

الاخرون يتقبلونا أم ينفرون منا وتتحدد استجاباتنا ضمنيا هكذا ثم ترتفع مع تكرارها مستوى الوعى بالجاذبية الى الاخرين وحبهم أو النفور منهم ورفضهم .
وعامه فقد اكدت مثل تلك الدراسات ان المشاعر تكون عاده متبادله بين الافراد تعبيريا لاواعيا أو ادائيا واعيا بنسب ٣٢ ٪ - ٤٠ ٪ (Segal 1979)
وهذه النسبه تعنى اننا لا نحب دائما من يحبنا فالتبادلية عاده تظهر وترتفع فى المستويات الأعلى من العلاقة ، ثم يحدث بعد ذلك حينما ترتفع من المستوى التعبيرى اللاواعى أو اللاارادى الى المستوى الواعى اللاارادى ان تخضع العلاقه التبادلية للفحص العقلي وقد تصبح متبادله وعميقه أو ترفض وتصبح غير متبادله أو تتفكك . وحينما ترتفع الي هذا المستوى من الوعى والتبادل تصبح اما أن تصبح صداقه أو علاقه حب بين ذكر وانثى وزواج .

وبالطبع فان هذا التبادل يتوقف على شروط كثيره منها شخصيه الشريكين فالناس ذوى تقدير الذات المنخفض الى حد كبير عامه يستجيبون سلبيا لمن يتعامل معهم ايجابيا والشاعر العربى يقول

اذا انت اكرمت الكريم ملكته وان انت اكرمت اللئيم تمرد

وتفسير هذا البيت سيكولوجيا أن الكريم تقديره لذاته مرتفع فاذا انت تقربت منه ايجابيا تقرب اليك اكثر ، بينما اللئيم تقديره لذاته منخفضه والتقرب منه يقابل منه بسلوك سلبى ويرفض لك

اقتصاديات الجاذبية :

ويشير هذا المصطلح الى العطاء الاقتصادى المادى للجاذبية وقد حاول كثير من علماء النفس الاجتماعى البحث فى التراث الشعبى لتفسير اسباب

الحب أو العشق وكانت هناك امثله شعبيه إلا أن كثيرا من علماء النفس لم يأخذوا به كمحك صادق لتفسير الحب أو الكراهية مثل : الالفة تيت القلب ؛ أو المتضادات تتقابل كل ممنوع مرغوب هذه الامثله تنطبق على كل سلوك الحب أو الجاذبية .

ويرى فورسايت اننا عاده فى اول تفاعل أو مراحل المقابلة شخصية مع التجار تصرفنا أقرب الى المساومه ، وحينما نقابل مع آخرين نقسمهم فيهم ونعد ملامحهم الموجبه والسالبه كما لو كنا نفتش السلع التي تعرض علينا بشكل يجعلنا يقودنا . وهذا التقييم ليس بالضرورة تقييما واعيا فكما اشرنا سابقا قد يتم على اساس منخفض الوعي والارادة سواء عند من يصدر أو من يستقبله تحت ما يسمى بالسلوك التعبيرى لكننا ضمنيا بلا وعى نقيمه ونستجيب على نفس مستوى الوعى الذى استقبلناه .

وانعكاس ما بداخلنا على تعبيرات الوجه وفهم الآخرين لهذه التعبيرات تتم عاده بشكل تلقائى ويؤكد ما ذكرناه سابقا (عبد السلام الشيخ ١٩٧٧ - ١٩٨٧) .

العلاقة الوطيدة (الحميمة)

لا يعيش الانسان ككائن حى واجتماعى فى فراغ بل فى بيئته فيزيقيه واجتماعيه تتكون من مواقف حيه وغير حيه ، اما مشبعه بشكل قوى ومستمر يتكون منهاعلاقه حميمه سواء بشر أو جماد أو غير ذلك . ومن هنا حب الارض والمكان والمنزل ومسقط الميلاد ، واما محبطه فيرفضها ويكون منها علاقات سلبيه . وتتكون هذه العلاقات من خلال التشريط المباشر ، أى هذه المواقف تشبع أو تحبط حاجاتنا بشكل مباشر أو من خلال التشريط من درجات اعلى ، كما

تكون هذه المواقف مرتبط بشيرات اخرى مشبعه ، مثل منزل ، حين عشت فيه محبطا وفقيرا لكنه ارتبط بميلادى وبوجودى مع من احب كالام أو الاب كا اعشقه ايضا ومن هنا قول قيس لبلاده

امر على الديار ديار ليلى   اقبل ذا الجدار وذا الجدار

وما حب الديار شغلن قلبى   ولكن حب من سكن الديار

وقبلاته للجدار هنا دليل على حبه وعلى علاقته الوطيدة لها رغم انه لايعرف أن حبه الحقيقى ساكن الدار الا ان حب الساكن وهو موقف مشبع بشكل مباشر انه لحب الديار المرتبطه باستمرار بالحبيب أو ساكن الديار والعلاقة الحميمة علاقه متميزة وليست عامه بمعنى انك قد تحب كثيرا من الناس او تعجب بهم لكنك لا تكون علاقه حميمه أو حب متميز الا مع قله او صديق واحد أو عشيق واحد تقريبا .

وجهي الحب – كعلاقه حميمه :

يشير الحب الى مفاهيم متعدده عند البشر ، فهو يشير الى حب قريب لقريبه ، أخ لأخيه ، أو صديق لصديقه ، شخص لقيمه معينه ، لوطن . للانسانيه ، حب لله تعالى ، للرسول ، للدين ... الخ وما يهمنا فى هذه الانماط الحب بين أفراد اطار علم النفس الاجتماعى الذى يركز على العلاقات بين البشر أساسا ، والحب هنا يسمى عاطفه تربط اثنين فى علاقه ايجابيه مشبعه فيها عطاء ، ولو فسرنا العاطفه والاشباع والعطاء . فان هذا يعنى أن له اساس مكتسب مادام عاطفه واساس بيولوجى مثل الحاجات الاولية تبدأ منه العاطفة وكل من يشبع هذه الحاجات تكون علاقه ايجابيه وتربط شرطيا بين وجوده واشباع

هذة الحاجه ربطاً سارا كما تربط بين عدم وجوده ومشاعر الحرمان من اشباع هذه مما يقوى علاقاتنا به ودائما الي البحث عنه والشك بالحزن كلما غاب عنا ، ومع نمو الاشباع وعطاياته التي تحقق هذه الإشباعات تنمو علاقه الحب التي فيما بعد لا ترتبط به فقط بل قد ترتبط لكل خصائصه الجسمانية (بناء جسمه - وجهه - شعره ... الخ) ونجد هذه الخصائص حتى في الأخرين .. ويصبح هو بخصائصه مصدر اشباع شرطي لنا يبعث مجرد وجوده ورؤيته على السرور بغض النظر عن اشباع الحاجات ، ويل وربنا الى الصداقه كما انتهى هندرل Hanerick & Hardreck 1986) الى هذه الانماط الستة :

بينما اوضحت هارتفيلد إلين وزملائها الى إن الحب أما أن يكون وجدانيا عاطفيا أو خاص بالصداقه . الوجداني يرغب في الالتصاق الفيزيقي مع شريك بما فيه الالتصاق الجنسي ، الصداقي تدريجي حركته بطيئه يقوم عادة على الصرامة والاحترام ويكون نتيجة لعلاقة طويلة متبادلة .

والحقيقه أن تمييز هارتفيلد إلين H . Elain غير دقيق حيث نجد تداخلا بين نوعي الحب فالجنس قد ينشأ ببطء وبنفس الاحترام المتبادل .

وترى هارتفيلد الين أن العوامل التي تلقى بنا في الحب العاطفي تختلف تماما عن العوامل التي تسهم في تكوين حب خاص بالصداقه .

والحب العاطفي في نظر الين يشرح الحث الفسيولوجي ، بل ان هذا الحب عادة يبدأ بالحث الفسيولوجي ، فالانسان يحث فسيولوجيا أولا ثم يقع في الحب (Bersched & Walster 1978) .

وفى دراسه اجرتها هارتفيلد إلين وأخرون تم رفع الحث لمجموعه من طلاب الجامعه وخفضه عند مجموعه اخرى ، ثم عرض على الطلاب باستخدام الفيديو صوره لاسرة اعتقدوا انهم سوف يقابلونها بعد فترة زمنية ، كانت المرأة ترتدى ملابس جذابه وهى تعرض أمام مجموعه من المفحوصين ومره اخرى تبدو فى صوره مهمله وهى تعرض أمام هؤلاء المفحوصين .

وطلب منهم تقييم مدى جاذبية المرأة وجد أ الافراد ذوى الحث المرتفع كانت تقديراتهم لمدى جاذبيه المرأة اكثر من تقدير الافراد ذوى الحث المنخفض وفى حاله الحث المرتفع فان المحب لا يكون فقط هدفا لهذا الحث بل انه قد يخفض القلق المرتفع ومن هنا يكون معززا (نذكر القارىء هنا بدراساتنا فى مجال الادمان حيث اتضح أن تعاطى المخدرات تؤدى الى خفض القلق والتوتر عند المتعاطى ويمثل هذا تعزيزا ايجابيا مما يدعم لدى المتعاطى تكرار تعاطى المخدرات وبالطبع تعتمد فى علاج التعاطى على حل هذه العلاقة المعززه ، وكذلك فى مجال التذوق الفنى ، وانه تحت شروط معينه ، يستطيع خفض التوتر والقلق وان كان يرفعه احيانا ويرفع معه الحث فى البدايه ليعود بعد ذلك و يختزله مما يعزز التذوق الجمالى ... وقد فسرنا فى بحث لنا فى ضوء هذه الارضيه السريعه كما يرتبط الجمال بالجنس - بالتذوق الفنى ... الخ (انظر : عبد السلام الشيخ ١٩٨٩ - ١٩٩٤) .

ويمكن ان نلخص انماط الحب السته - السابقةالاشاره اليها فى الجدول التالى :

خصائص سلوك الحب	الاسلوب	الاسم
الرغبه فى العطاء بدون انتظار المقابل	الحب الغيرى	Agape
عملى - اشباعات متبادله -	برجمانى	Progma
عاطفه تتكون تدريجيا	حب الصداقه	Storge
البحث عن زوج مثالى مع التأكيد على الجمالي الجسمانى	حب رومانسى	Eros
البحث عن مطالب جنسيه عديده على فترات قصيره غير طويله .	لعبه الحب	Ludus

وما سبق هو مجرد وجهات نظر لتعريفات الحب إلا أن الدراسات التجريبية لم تزل ضئيلة وغير مؤهله منهجيا ، ذلك أن مفهوم الحب نفسه لم يزل من المفاهيم الغامضة غير المستقرة أو الثابته . وليس لهذه المفاهيم ارضيه تتفق عليها الا انه كل ما يقوم علي علاقه بين فردين أو اكثر تكون ايجابية ومشبعه وهى ارضيه عامه نبنى عليها كل العلاقات الايجابيه بالرغم من تعددها وتميزها الواقعى يالصداقه ،الرضا بين فردين ، الأمان بين فردين ، حب رجل مع رجل ، امراه مع رجل المرتبط بالجنس أو غير المرتبط بالجنس رضا مؤقت لاشباع مؤقت ، علاقه ايجابيه مستمره مع اشباع مستمر أو ربما مع عدم اشباع مستمر كل هذه مظاهر متعدده غير واضحة المعالم لم تؤكد لنا مدى صعوبه تحديد مفهوم الحب .

ومع هذا فقد بدأت تظهر مقاييس لقياس هذا المفهوم - الحب - مثل مقياس زيكروبين Zick - Rubin's love scale وحينما نستخدم أو نطبق

هذا المقياس لقياس الحب فعلينا أن نتعرف على مفهوم الخاصة للحب .

حب الصداقه :

ليست هناك دراسات حاسمه في هذا الحب ، غير أن كثيراً من الباحثين يزعمون أن حب الصداقه ينمو تدريجياً ويعكس الحب الجنسى أو العاطفى . إلا آن الواقع الاميريقى وقوانين علم النفس فى هذا المجال ترفض التسليم بهذا القول فالحب الجنسى فى الحقيقة لا يمكن ان يقع فجاة ، والا كان مجرد ومضة انفعال بل لابد من سلاسل من التعزيزات الايجابية تكون عاده وجدانيه تنعكس فى علاقه حب بين طرفين ويضع علماء النفس اسس معينه لقيام واستمرار حب الصداقة وان كنا نرد أن هذه الاسس يمكن أن تكون اساسية ايضا للحب الجنسى ومنها :

١ - الثقة والقلب المفتوح :

عاده كما انتهت دراسات علم النفس ينفر الانسان من المجهول والغامض ، واذا واجه موقفا أو شخصا غامضا يظل نافرا منه وقلقا حتى يتعرف عليه وعلى ما يضمره ، ومن جهه أخرى فقد أكدت دراسات علم النفس وخاصة التحليل النفسى ، أن الانسان يخفى مشاعره الكريهه والمنفره حتى عن نفسه فى نطاق اللاشعور ، ومن هنا حينما تواجه شخصا غامضا منغلقا على نفسه يمثل موقفا غامضا تنفر منه ويزيد نفورنا منه اذا حاولنا أن نمد له يدا ونفتح له قلوبنا ولكنه يرفض ان يفتح قلبه لنا ويعرفنا من هو ، ويزيد شكنا هنا حيث نتصور رغبات عدوانيه منفره او مشاعر كريهه يحاول اخفائها ، من هنا كان الشخص منغلقا علي نفسه رافضا ان يفصح للأخر من هو فانه يظل محتملا لموقف كريه ومنفر يبعث على الشك والخوف بينما اذا فتح شخص ما قلبه وافصح عن مشاعره فى كلامه وتصرفاته وادائه هنا نعرفه وتألفه ونزداد قربنا له وثقتنا فيه .

وعادة تبدأ خطوات بناء الثقة بمقابلة يحدث فيها قدر من الالفة وتكرر المقابلة ثم حديث عن معلومات غير شخصية فاذا دعم ينتقل الطرفان الى الحديث فى موضوعات شخصية عامه ثم شخصية خاصه ، بالطبع مع الابقاء على بعض مناطق التحريم ، أى التى من الصعب أن يمسها الحديث بين الطرفين ، ومن خلال المقابلات والمناقشات يجمع كل طرف معلومات عن الاخر ويقيم مدى الاشباع المتاح من الطرف الاخر وقيمه واتجاهاته ، مما يدعم أو يطفى علاقه الصداقة بينهما .

التبادل الاجتماعي :

مثلاً اذا استجيبت لابتسامه بابتسامه مماثله يؤدى هذا الى تقدم خطوه اقرب الى الصداقه والى علاقه حميمه ، ويحدث عطاء وتعزيز متبادل مثل اشباع الدافع الى أن تحب وتحب والى التقبل الاجتماعى .. بينما اذا لم يحدث تبادل الاستجابات المعززة يحدث انطفاء لعلاقه الصداقه .

الاشباع والالتزام Commitment :

امتدت نظرية التبادل الاجتماعى لتعطى مفهوم الالتزام عند كيللى (Kelley , 1979 - 1983) ، الذى ميز بين حب شخص ما و فالحب كما يرى كيللى هو رد فعل وجدانى لشخص أخر يمكن ان يشبع حاجات لدينا ويكون موضع ثقه وتقبل.

بينما الالتزام ارتباط وتعهد Commitment على العكس يكون فى التصاق الاشخاص القوى بشركائهم المقربين

والارتباط الملتزم قد يتضمن الحب ، غير ان الحب قد لا يتضمن التزاما وارتباطا طويلا ، وحينما يتضمن الحب ارتباطا ملتزما فاذا ذبل الحب ظل الارتباط قائما مما قد يسمح بتكوين الحب مرة أخرى بين الشريكين .

ومن دراسة اجريت على ٣٥١ زوجا متزوجين منذ ما لا يقل عن ١٥ سنه سألهم لماذا استمر زواجهم طويلا ؟؟ اجرى هذه الدراسة لوير Lauer &Lauer 1985 .

تركزت معظم الاسباب في " زوجتي أفضل صديق " ، و آحب زوجي ، الزواج مقدس ، واتضح ان الارتباط الملتزم والاشباع يسيران سويا في شكل علاقة تلازميه عند الزوجين .

الاشباع والابدال الاجتماعي :

من المعروف أن الحب ينتج نتيجة اشباع حاجات كل طرف للأخر كما سبق أن وضح ، وعاده قد يكون هذا الاشباع أو معظمه على مستوى تخيلي كما في فترات الخطبة ، غير ان بعد الزواج تزداد المسئوليات ويصبح كل طرف معطيا ومحروما من الاشباع ، بما قد يضعف العلاقة ، ومع هذا عاده ما يستمر الزواج ، حيث لا يوجد بديل لبقاء الزوجة مع زوجها وقد أكدت دراسات عديده أن الاشباع وعدم الاحباط يبقى على علاقه الحب والزواج ، ومن الممكن ان تخلق دوافع ثانوية عن طريق التعلم ، يمكن للطرف الأخر أن يشبعها بسهوله مما يدعم العلاقة بين الشريكين ، بينما اذا زاد الاحباط انخفضت الاشباعات حدث اطفاء للعلاقة ، ويحدث انطفاء اسرع اذا وجد بديل لهذه العلاقة .

تفكك العلاقة :

الحب والعلاقات الحميمة ، مثل أى شخصية تخضع للتغيير نموا أو تدهورا ومن كل الناس الذين تقابلهم نجد عددا بسيطا هم الذين ننجذب اليهم .

وقليل من هؤلاء من يصبح حبيبا أو صديقا ، فلماذا تستمر علاقاتنا احيانا واحيانا اخرى تتفكك ؟

الاسس الوجدانية للتفكك :

تعتبر المشاعر الايجابية القوية مؤشرات جيده للعلاقة الشخصية الصحية ، وحينما تكون مع شخص نحبه نشعر بعدد من المشاعر الساره ، كالدفء ، السعاده ، الاشباع ، احيانا العاطفة الجنسية ، و مع الزمن ومع تحول حاجاتنا وتغير مصادر الاشباع تتغير علاقاتنا وتتحول وقد تتفكك العلاقة الاساسية مع الشريك ، ويمكن اعاده تدعيمها على اساس حاجات ومصادر اشباع نكونها بارادتنا بين الشريكين ، وعاده تتكون تلقائيا حاجات جديدة تقوم على اشباعات محكمه بين الشريكين حينما تنصب مصادر اشباع اخرى ، مثل الاشباع الجنسى حينما ينضب بين شريكين فان العلاقه قد تتدعم حينماتقوم على حاجات جديده تكون يمكن اشباعها مثل الحاجه الى الحنان والحب والصداقه والدعم المالى والاجتماعى .

متى يتحول الحب الى غضب :

يرى فرويد أن مصدر الحب هو مصدر الحرمان ، فنحن نحب من يعطى ويشبع حاجه لدينا فاذا حرمنا من هذا العطاء أو الاشباع كرهنا وغضبنا منه . من هنا كان الطفل يحب ويكره والديه فى نفس الوقت كما يرى فرويد وهى ما تسمى

عنده بالازدواجية العاطفية ، والاخرون الذين لا يشبعون حاجة فهم بالنسبة لنا حياديون لا نحبهم ولا نكرههم . ومن هنا يكون الصراع النفسى داخل العلاقات عاده بين الشريكين حيث من الصعب ان يكون العلاقة حياديه فهى إما حب طالما هناك اشباع واما كراهيه وغضب اذا حدث حرمان ويصبح الاهتمام عداوه والدفىء برودة والثقة غيره وشك . ونظل العلاقة عاطفية انفعالية ولكن فى اتجاه الغضب الذى قد ينتهى الى تدمير الشريك أو الذات .

ومجرد ظهور موقف حرمان نجد رد فعل عاطفى بين الطرف الاخر مما يؤدى الى مزيد من الحرمان أو الغضب من الطرف الاول يقابل بمزيد من الغضب من الطرف الاخر وهكذا تسير الدائرة الشريرة ، ولذا ينصح اذا حدث موقف حرمان أو غضب من طرف فعلى الشريك الاخر الا يستجيب له بل يستجيب لموقف اخر يجد منه اشباعا ولو يستدعى موقفا عاطفيا وفى أصعب الظروف عليه الاسترخاء الكامل ليقلل الى حد كبير رد فعله الغاضب حتى لا يدخل فى دائرة شريرة تقطع العلاقه وتفككها .

وعلينا ان ندرك -مع كثير من العلماء - أن الحب ليس جميعه وعلى الدوام مشاعر ايجابيه ساره تماما بل إن الألم والغضب والمشاعر المزدوجة شائعه فى علاقات الحب ، كما أن الناس غالبا يكونون أكثر نقدا وأقل تسامحا مع محبيهم عن الاصدقاء والطبيعه الحاده للحب عاده ما تأخذ صاحبها عند تمتى الوجدان وفي أى من الاتجاهين السالب والموجب .

ومعنى هذا أن تفكك العلاقة لا يتوقف على حرمان فقط بل ورد فعل غاضب له بحيث يحمل الطرفين فى الدائرة العلاقة الشريره التى تحدث التفكك ، وكما قلنا بان الشريك الاخر يمكن الا يستجيب للافعال السلبية المحبطة من الشريك وعليه هنا :

١ - اذا كان لابد من الاستجابه لهذه الافعال ، فعليه بالاسترخاء الكامل جسميا وعقليا ، حتى لا يسمح بالدخول فى الدائرة الشريره .

٢ - الا يستجيب مطلقا فى ذات الوقت ويؤجل الاستجابه حتى يخف حده الشعور بالاحباط الناتج من استجابة الطرف الاول المحبط .

٣ - ان ينسى ويتغاضى عن هذا الفعل - مرقتا - ويستدعى علي المستوى التخيلى مواقف مشبعه من الشريك الاول ويستجيب لها .

وغالبا فان تفكك العلاقة تتوقف على :

تكاليف العلاقه: أي التضحيات التى اقوم بها من اجل الحصول على هذه العلاقه والمحافظة على استمرارها .

معطيات العلاقة: أي المعطيات الايجابية وما تحدثه من اشباعات .

امكانية وجودة علاقه بديلة : أي علاقة شريك اخر يمكن ان تحدث اشباعات افضل. وبالطبع هناك ارضية اساسيه هى ثقافة ومعتقدات الشريكين وقيمهما وترى راسبولت Rusbult 1983 أن الناس الذين يضحون كثيرا للحصول على علاقه مرغوبة مع شريك مرغوب لا ينسحبون بسهوله من هذه العلاقه بل يحاولون كثيرا تحسينها أو قد يعيشون على مستوى تصورى بأنها سوف تتحسن .

مشاعر الرضا والعلاقات بين البشر

سبق أن اشرنا حينما تكلمنا عن انواع الجماعات وتماسكها . ان من أهم أسباب تماسك الجماعة أن تكون إشباعات أعضاء الجماعة مترقفه على تواجدهم داخل الجماعة - بمعنى أن كل عضو يشبع الآخر ومن أجل هذا أندمج فى الجماعة ومن المعروف أن مشاعر الرضا تعقب احساس الفرد بالأشباع ومن تكرار مشاعر الرضا ينتج شعور الفرد بالسعادة .

أى أن الأشباعات المتبادلة بين أعضاء الجماعة تؤدى إلى مزيد من تماسك الجماعة وبين مشاعر الأفراد بالرضا ثم السعادة . وبمعنى آخر فان العلاقات القوية بين الجماعة تعنى أشباعات متبادلة ومشاعر رضا وسعادة .

تأثير العلاقات الاجتماعية على الشعور بالرضا والسعادة :

يرى برادبرن Bradburn سنة ١٩٦٩ أن السعادة ليست نقيض التعاسة غير أن الفرد منا لا يمكن أن يشعر بالأثنين سويا وقت واحد ، كما أن الأفراد الذين يشعرون بالسعادة بشكل قوى ، هم الذين يخبرون التعاسة بشدة أيضا (عالم المعرفة: ١٩ص١٣) ° كما أتضح من دراسات عدية حول الرضا عن الزواج أن الأزواج قد يشعرون بمشاعر وجدانية قوية (مثل تكرار المعاشرة الجنسية ..) وفى نفس الوقت يشعرون بمشاعر سلبية قوية (مثل تكرار المشاحنات) . وقد أنتهت دراسات عديدة إلى أن العلاقات الزوجية والأسرية عامة لها النصيب الأكبر فى تحديد مشاعر الرضا والسعادة عند الأفراد ، وقد أنتهت دراسات أمريكية إلى أن :

١ - الحب وحياة الأسرة تسهم بنسبة ٤١٪ فى مشاعر الرضا والسعادة يليها

٢ - الزواج حيث يسهم بنسبة ٣٦ ٪

٣ - نعلاقات الصداقة ٢٦ ٪

٤ - فالجماعات المحلية ٢٥٪

٥ - فالانتماء للتنظيمات ١٢٪

كما يتوقف الشعور بالسعادة وبالرضا على ماتقدمه الجماعة للعضو خاصة من حيث العون المادى - الدعم الانفعالى - المشاركة فى الاهتمامات ويمثل الزوج أو الزوجة أهم مصادر الرضا والسعادة، يليه أقارب الدرجة الأولى، ثم الأصدقاء ثم زملاء العمل فالجيران (عالم المعرفة ٩١٠ ص٢٧) .

الحب والزواج ومشاعر السعادة :-

يستثير الحب أشد المشاعر إيجابية مع بعض المشاعر السلبية ، ومن أهم سمات تلك المشاعر الايجابية الاقتراب الجسدي والاستثارة الجنسية والبوح بمكنون الأسرار واللهفة المتبادلة . ومن المعروف أن الحب قد يكون قبل أو بعد الزواج .

وفى دراسات ١٩٥٧ - ١٩٧٦ أتضح أن هناك علاقات أرتباطية إيجابية + ١٤ ، بين الزواج ومشاعر السعادة فى مقابل عدم الزواج ويكون هذا التأثير أعلى لدى الذكور منه لدى الاناث .

وفى دراسة مقارنة بين مشاعر السعادة والزواج وعدم الزواج أنتهت إلى جدول خاص السعادة لدى المتزوجين والعزاب والمطلقين .

[illegible]	نسبة من هم اكثر سعادة	
	رجال	[illegible]
متزوجون	٣٥	٤١٥
عزاب	١٨,٥	٢٥,٥
مطلقون	١٨.٥	١٥,٥

هذا وقد أنتهت دراسات أخرى إلى أن فائدة الزواج للرجال أكثر منها للاناث (عالم المعرفة ص٢٧) .

كما يمكن للزوجين أن يتمتعا بوقت سعيد ومشبع جدا فى نفس الوقت الذى يمران بالكثير من النزاعات .

الأصدقاء ومشاعر السعادة :-

إنتهت دراسات عديدة إلى أن الأشخاص الذين يقضون وقتا أطول مع أصدقائهم يكونون أكثر سعادة . وتصل الصداقة إلى قمتها بدء من سن المراهقةوحتى الزواج - غير أن الصداقة أقل أهمية كثيرا من الزواج - ثم تزداد أهمية الصداقة مرة أخرى مع تقدم العمر . وعامة فإنه بين سن المراهقة وكبر السن تسود الأسرة والعمل على مشاعر السعادة وفى تلك الفترة يظهر لدى النساء علاقات أوثق مع الرجال ويكن أميل إلى البوح بأسرارهن ويستغرقهن أحاديث ترتبط بخصوصياتهن بينما تدور أحاديث الرجال حول موضوعات كالعمل وعادة يكثر تبادل الأحاديث أثناء المشاركة فى تناول الطعام والشراب أو الجلوس على المقاهى والتزاور العائلى .

ولكن لماذا يحتاج الناس إلى اصدقاء ؟

١ - من أجل المساعدة العملية والمعلومات .

٢ - من أجل الحصول على دعم إجتماعى كالتعاطف والنصح - والاشتراك سويا فى نظره واحده للعالم ، ويكونون محلا للثقة ، وعاده يكون الأصدقاء أهم لبعض الأناث المتزوجات من أزواجهن .

٣ - المشاركة فى الأنشطة وتبادل الاهتمامات وتتدعم الصداقة بالتدعم وأداء الالتزامات والمجامله والتعبير الصادق عن أهمية .

الأبناء و مشاعر السعادة : -

يختلف تأثير الأبناء باختلاف الثقافة العامة وعمر الأبناء والأزواج ، وغير أن الدراسات التى أجريت فى الغرب خاصة أجريت فى جامعة متشجان - أتضح منها أن الأزواج الذين لديهم عددا أكبر من الأبناء عادة مايعانون من مشكلات زواجية ويكونون أكثر قلقا ، ويشعرون بعدم التناسب مع الأزواج بشكل حاد إذا ما قورنوا بمن ليس لديهن أبناء .

- وقد تبين أن درجة السعادة الزوجية تقل فى وجود الأطفال بالمنزل خاصة إذا كانوا مراهقين ، وكذلك عندما يكونون ذكورا أو أطفالا رضع ، كما تختفى الفروق فى الشعور بالسعادة بين من لديهن ومن ليس لديهن أبناء فى سن الخمسين ، هذا إذا لم يكن هناك أبناء تبلغ أعمارهم أقل من ١٨ عاما .. و جب أن نلاحظ أن الثقافة والقيم الاجتماعية تلعب دورا هاما فى مدى تأثير الأبناء على الشعور بالسعادة ، فمثلا نجد أن الأبناء فى الشرق يحققون قدرا كبيرا من الأشباع أكثر مما يحدث فى الغرب (ص٣٤) .

الأقارب و مشاعر السعادة : -

تعتبر صلة القرابة أهم العلاقات خارج الاسرة خاصة الأخوة والأباد والأبناء الراشدين ، وعادة يعيش أبناء الطبقات العاملة والريفية وكثيرا من أبناء الطبقة المتوسطة على مقربة من أقاربهم بحيث يرونهم يوميا أو أسبوعيا ليس فى الشرق فقط بل فى الغرب أيضا . كما يظلون على أتصال تليفونى مع تبادل الزيارات خاصة فى مناسبات متعارف عليها إجتماعيا . وعاده يكون الاقارب على أستعداد لتقديم العون فى المناسبات وقت الشدة فى ضوء القيم السائدة ، وربما يرجع هذا إلى

التشريط والتدعيم فى سنوات الطفولة ، ولذا غالبا ما نجد أبناء العمومة المفضلين فى الرشد هم رفقاء اللعب فى الطفولة ويميل الانسان إلى من يقترب منه فى الخصائص المحببة كما أن النساء أكثر إرتباطا بالأقارب سواء من الذكور أو من الاناث مثلما الحال بين الأم وأبنتها أو بين الأخوات .

علاقات العمل : -

تخضع العلاقات بين زملاء العمل لمبدأ الاشباعات المتبادلة حينما تكون قوية، بينما إذا أعتمدت على أشباعات خارجية كانت ضعيفة وهشة وعادة تزيد مشاعر الرضا عن العمل لدى العاملين الذين يتمتعون بشعبية فى العمل والذين ينتمون إلى جماعة متجانسة وصغيرة . وتمثل هذه الأشباعات فى المساعدة المادية والمعنوية وفى النصيحة ، ويحصل الذكور من رفقائهم فى العمل على رضا عملى أكثر بينما تركز الاناث على التعاون كما يفضل الأولاد المشاركة فى العمل بينما تفضل الاناث عقد صداقات .

الرؤساء والمرؤسين :

تتكون العلاقات بين الرؤسا والمرؤسين عادة داخل العمل . أى أن العمل يعتبر الأرضية الاساسية التى تنبثق منها تلك العلاقات وتتأثر به وتؤثر فيه وقد أجريت دراسات عديدة عن - الرضا عن العمل - أى مدى رضا العامل عن عمله وإلى أى مدى يحقق العمل أهداف العامل ويشبع حاجاته . وأنتهت تلك الدراسات إلى شروط عديدة تحقق وترفع من مستوى رضا العامل عن عمله ولعل من أهم تلك الشروط العلاقات المشبعة والايجابية بين الرؤساء والمرؤسين داخل المؤسسة والتى عادة تبدأ بالتقدير من جانب المشرفين وتشجيع المرؤسين على المشاركة فى اتخاذ القرارات وقد أنتهت دراسات عديدة إلى أن وجود علاقات دفء ومحبة بين أعضاء المؤسسة رؤساء

سرؤسين سبب مباشر لنجاح العمل والتقليل إلى حد كبير من أثار بعض العوامل سلبية التى ربما قد تكون موجودة (ص٣٧) .

العلاقة مع الجيران: -

العلاقة هنا أقل أهمية من العوامل السابقة - إلا إذا تطورت لعلاقات صداقة أو حب . وأقل قدرة على الاشباع ورفع مستوى الرضا . وينعكس تأثير تلك العلاقة فى تبادل المساعدة فى أمور معينة كإعارة الأشياء وفى حالة (الطوارىء - طبقا للمستوى الاجتماعى الاقتصادى الطبقى وقيم المجتمع .

وعادة فالجيران مهمون للأسر التى تقضى وقتا طويلاً بالمنزل ، ويتبادلون المساعدة فى التسويق ورعاية الأطفال كما تزيد أهميتهم لكبار السن والمرضى والمعوقين .

مشاعر السعادة والعلاقات بين البشر :

من الصعب تعريف السعادة إجرائيا - غيرأنه من الممكن الأدعاء بأن مشاعر الرضا شرط ضرورى لشعور الإنسان بالسعادة . وتقاس السعادة فى علم النفس الاجتماعى من خلال مقاييس متدرجة لأسئلة يطلب فيها من الأفراد وصف حالاتهم المزاجية خلال الأسابيع الأخيرة وقد وجد ميلا عاما عند معظم الناس للمبالغة فى تقدير الشعور بالسعادة كماوجد أن معظم المتزوجين يزعمون أنهم سعداء جدا فى زواجهم بالرغم من أنه فى دراسة تتبعة لهم أنفصل حوالى نصفهم بالطلاق فيما بعد ، وقد يرجع هذا إلى طبيعة الناس فى إعطاء إجابات مرغوبة اجتماعيا (عالم المعرفة ص٣٩) .

والسعادة عادة تماثل المشاعر المزاجية الإيجابية .

قياس الحالات المزاجية الإيجابية : -

من الطرق المتبعة فى قياسه أن نسأل عينات من الأفراد لكى يقيموا ويصنفوا عدداً كبيراً من الكلمات التى تعبر عن المشاعر المزاجية ويصنفونها فى مجموعات - ثم نجرى تحليلا إحصائيا كالتحليل العاملى - وهو منهج إحصائى متقدم أو الترتيب المتعدد والأبعاد وهو منهج إحصائى حديث .

ومن خلال دراسات متعددة أنتهت إلى وجود بعدين أساسين للتعبيرالانفعالى هما :

١ - السار / غير السار أو (السعيد / الحزين)

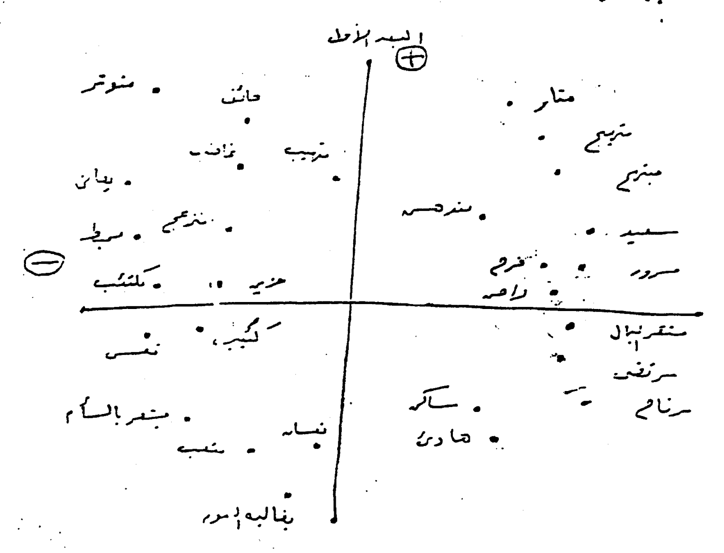
٢ - الاستثارة النوم أو درجة الأهتمام والاثاره .

وتأكد وجود هذين البعدين من خلال دراسات على حضارات متعددة وقد قمنا بدراسة هذه الانفعالات أو المشاعر الوجدانية المصاحبة لعملية التذوق الجمالى وأنتهينا منها إلى بعدين فى حالة التذوق الجمالى للفنون السمعية كل بعد يجتمع تحته عدد من المشاعر الوجدانية المتكاملة - بينما فى حالة التذوق الجمالى للفنون المرئية أنتهينا إلى بعد واحد تتجمع تحته كل المشاعر إلى من المعتاد أن يذكرها المتذوقون أثناء التذوق كالشعور بالنشوه والسرور والأمل ونسيان الهم . الخ (عبدالسلام الشيخ ١٩٩٥) كما ظهر بعد ثالث للمشاعر الانفعالية فى الدراسات الحديثة هو بعد " شدة أو عمق الخبرة الانفعالية "

مثال ذلك : كلمات مثل : - حماس - مشمئز .. تشير إلى درجة مرتفعة من الشدة بينما كلمات مثل : منتبه - لطيف - وسيم إلى شدة منخفضة (عالم المعرفة ص١٦٧) ويبين الشكل التالى توزيع المشاعر المتعددة على بعدين . كل محور من

محوري الرسم يمثل بعدا عاما تتوزع المشاعر الانفعالية قربا أو بعدا من المحور طبقا لما أنتهت إليه الدراسات.

ويبين الشكل التالى توزيع المشاعر المتعددة على بعدين كل محور من محورى الرسم يمثل بعداً عاماً تتوزع المشاعر الانفعالية قرباً وبعداً من المحور طبقاً لما إنتهت إليه الدراسات .



المشاعر الوجدانية والعقاقير :-

يرى بعض البحثين أن الانا الأعلى -أى الضمير الصارم كما أشار إلية فرويد، قابل للذوبان فى الكحوليات التى تفقد الناس قدرتهم على كف أو ضبط السلوك وتزيد من الاقتراب الاجتماعى الحميم - ومن المعروف عند أطباء وعلماء النفس أن

تعاطى ما يسمى بعقار الهلوسة L. S. D قد يشبه قمة النشوة الجنسية ألف مرة. كما قد تؤدى إلى خبرات دينية عند أناس لديهم أعتقادات دينية قوية . كما أن قرصا من عقار سيكلوسيبين Psycholocybin يخلق خبرة صوفية تقليدية . (دراسة د. عبد السلام الشيخ)

وهنا تقدم ملخصا سريعا لدراسة قمنا به حول المشاعر الوجدانية مثل مشاعر السعادة - السرور - الأمل - النشوه)

فمن خلال دراسات متعددة على عينات من المتعاطين والمدمنين طلب منهم أن يذكروا أهم المشاعر التى تصاحب التعاطى وطبقت هذه الدراسات على حوالى ٦٠٠ متعاطى على مدى سنوات متتالية . ثم جمعت المشاعر التى ذكرت وصنفت وحسب لكل إحساس منها تكرار ومن خلال دراسات مماثلة على عينة مماثلة لأناس عاديين طلب منهم أن يذكر المشاعر التى تصاحب تذوقهم الجمالى حيثما يسمعون مثيرات سمعية يحبونها أو يرون مناظر جميلة يعشقونها وتأكد أن المشاعر الوجدانية تكاد وتكون متطابقة فى الحالتين وبعد ذلك بنينا بيننا منها ما سمى بمقياس الأحاسيس الجمالية - يتضمن ٢٣ شعورا وجدانيا - هى كل ما ذكر فى الدراسات السابقة وبعد تقنين هذا الاختبار على عينات مختلفة وحساب صدقه وثباته ومعاييره . أعيد تطبيقه على عينات عادية وأخرى مدمنة أثناء التعاطى وفى أوقات غير التعاطى.

وأتضح أن هناك مشاعر وجدانية متماثلة يستثيرها المخدرات والعقاقير وكذلك التذوق الجمالى - مما يفيد فى علاج الأدمان . كما أن الأدمان يرفع المشاعر الوجدانية الخالصة أكثر مما يرفع المشاعر الوجدانية المحملة بقدر من الوعى والمعارف (أنظر عبد السلام الشيخ - مجلة علم النفس الهيئة العامة للكتاب ١٩٩٥م).

أساليب مقترحه لعلاج اضطربات التفاعل الاجتماعى

تدور اجراءات تنمية مهارات التفاعل الاجتماعى عند الاسوياء (والمنسحبين) حول محمورين :

أ - إساليب تركز على الشخص الذى يفتقد الكفاءه الاجتماعية ، تقوم على تكنيات نظريات التعلم وقوانين علم النفس فى مجال تعديل السلوك بمفهومه العام .

ب - اساليب تركز على الموقف الاجتماعى والمؤسسات الاجتماعية التي يصدر فيها هذا السلوك المرتبط بالعلاقات عن شخص ما ، ومن أهم هذه الموسسات الاسره ووالاتراب

تطبيق الاساليب في رقم تستلزم اخصائى نفسى مدرب خاصه فى المجال الاكلينكى أو الإرشاد النفسى أو علم النفس الاجتماعى .

تطبيق الاساليب رقم ب قد يسهم فيها المدرسون والاخصائى الاجتماعى والمهتمرن بالعمل الاجتماعى عامه .

الفئة أ من الاساليب :

ظهرت هذه الفئه فى ضوء استخدام تطبيقات قوانين علم النفس كعلم خاصه قوانين التعلم الاجتماعى والمعرفى ... فى مجال التخلف العقلى حيث أن علاج التخلف العقلى بمعنى رفع نسبه الذكاء I.Q الى مستوى مغاير سلوكيا عن مستوى العميل لم يزل شبه مستحيل ، ذلك انه من الصعب تدريب التخلف فى فئه العميق لدرجه نقله الى فئه التخلف البسيط أو نقل التخلف البسيط الى فئه التحدى أو متوسط الذكاء ، ومن اجل هذا ركز علماء النفس على تعليم

هؤلاء الاطفال المهارات الاجتماعية كالأكل والملبس ... والنظافه الشخصية .. وقدر معقول من العلاقات الاجتماعية وفهم ادوار بسيطه لاعضاء الجماعة مثل دور المدرس فى الفصل والمدرب والطبيب الخ وبعض المهارات الحركية والادراكية .

إمتدت هذه التدريبات الى مجال تحسين العلاقات عند الاسوياء ذوى علاقات المضطربه بالاخرين

ومن اكثر اساليب التدريب على هذه المهارات لدى الاسوياء ذوى العلاقات الاجتماعية المضطربه .

١ - التعلم بالخبرة :

حيث نحدد للشخص العلاقات التى يفتقدها أو يكون ضعيفاً فيها . ثم نتيح له أن يجرب استجابات مختلفه الى أن يصل الى الاستجابه الصحيحة من خلال المحاوله والخطأ وذلك تحت اشراف اخصائي نفسى مدرب ، كى يساعد المفحوص على اكتشاف الاستجابات الصحيحة وتحاشى الخاطئه خشيه ان يضل المفحوص ويركز على اداء استجابات يظنها صحيحة وبعد أن تثبت عنده يتضح أنها خطأ وما ينتج عن ذلك من تضخيم اضطراب العلاقات ، ويمكن للاخصائى النفسى أن يقوم بأداء هذه العلاقة على سبيل القدوه أو النمذجه ويدرب العميل على ملاحظته وهو يؤدى هذه العلاقة (وهذا السلوب يحتاج بالضرورة الى اخصائى نفسى مدرب) .

ب - *القراءة الموجهه (و التعلم الذاتى* :

ذلك بأن نوجه العميل الى كتبه فى مستوى معقول للعميل وتكون بها

معلومات موجهه لتحسين العلاقات المرغوب تحسينها ، ومن هذه الكتب مثلا كتب التى تعلم القارىء كيف يؤكد ذلك ، وكيف يتحكم فى انفعالاته ويوجه استجاباته ، وكيف يتخذ القرار المناسب ، ومن هذه الكتب كتاب كيف تكسب الاصدقاء ، هوديل كارنجى Carnegie ويضع ست طرق من شأنها أن تجلب المحبة والتجاذب بين الناس :

١ - اظهر اهتماما بالناس   ٢ - ابتسم .

٣ - تذكر أن اسم الرجل هو أجمل واحب الاسماء اليه (أى خاطب الاخرين باسمائهم ..) .

٤ - استمع بانتباه وتركيز الى ما يقصه عليك الاخر وشجعه على الكلام عن نفسه .

٥ - تكلم فيما يشبع حاجة محدثك وخاصه فى مشكلات التى يرغب فى طرحها ولا تفرض عليه مشكلاتك أو مشكلات لا يقرها .

٦ - اجعله يشعر بأهميه .

كما يقدم تسع نقاط تساعدك على جذب الاخرين اليك والتأثير فيهم بسهوله :

١ - ابدأ عاده بتقدير الاخرين بشكل مخلص .

٢ - ابرز الاخطاء بشكل ضمنى وخفى

٣ - تكلم عن اخطائك فى سياق الحديث بشكل طبيعى .

٤ - قدم اقتراحات وليست نصائح أو ادوار

٦ - امتدح ايه خصائص ايجابيه فى محدثك .

٧ - حاول أن تشجع وتدعم من تحدثه .

٨ - اذا اردت أن تصلح منه فاجعل الاخطاء المطلوب اصلاحها تبدو بسيطة من السهل اصلاحها .

٩ - علمه حب العمل الذى تقترحه عليه .

جـ- الشرح والاسوه التعليمية :

يقوم على تعليم المتدرب مبادىء المهارة الاجتماعية ثم تتيح له الفرصة كى يشاهد شخصا أخر وهو يؤدى السلوك المرغوب بشكل جيد وتشجع المفحوص على التقليد .

يمكن استخدام الافلام وشرائط الفيديو .

وهناك برامج تدريبية خاصه بالتدريب على تنميه المهارات الاجتماعية المرتبطة بالعلاقات الحميمة كالصداقه

أ - برنامج أودين واشر ١٩٧٧

على اطفال يعانون من الانسحاب الاجتماعى ويقوم على الشرح والمشاركه فى اللعب مع الاتراب .

ب - برنامج بورنشتين وبلاك هو ٧٧ .   جـ - أوكونر

د - برنامج لاد ١٩٨١

تعديل الافكار التى تعوق وجود علاقات سويه مع الاخرين

حيث يرى ان السلوك والوجدان يتحددان من خلال عمليات معرفيه ضمنيه .. فقد يظن الشخص أ أن زملاءه سوف يرفضونه اذا حاول اقامه علاقه صداقه (حميمه معهم) -----> مما يثير قلقه وتوتره لدرجه تدفعه الى تجنب الاخرين والعزوف عن المبادرة .

ولعلاج هذا الاضطراب يرى جونز اهميه تعديل العمليات المعرفيه (مثل التفكير الادراك والمعتقدات)

ويري اسامه ابو سريع ان الدراسات النفسيه قد قطعت فى هذا الشأن بوجود علاقه بين المعتقدات الخاطئه والقلق الاجتماعى ، ويحدث القلق نتيجة للخوف من تلقى تقويمات سلبيه من الاخرين مما يدفع إلى تجنب تلك المواقف .

وترى نحن انه ليس مجرد الخوف وانما عدم قدرة الانسان على التحكم فى هذا الخوف وخفضه أو اختزاله باخضاعه للمنطق مما يقلل من الخوف كانفعال ويحيله الى مجرد موقف يفحصه الكائن للتأكد من عناصره الضاره فعلا ويمكنه معالجتها وغير الضاره والتخلص من الخوف منها .

ويتسم المرتفعون على القلق الاجتماعى المعوق بأحاديث سلبيه باطنيه تتردد فى اذهانهم تدور حول العواقب السلبيه المخجله والمترتبه على محاوله الاتصال بهم وبزملائهم أو رؤسائهم .. لخوفهم من الرفض ، ويتسم هؤلاء بذاكره دقيقه للمعلومات السلبيه عن انفسهم .. فيركزون على الصفات غير الايجابية في انفسهم ويتجاهلون ما هو طيب مما يزيد فقدانهم الثقه في النفس . كما يتسم هؤلاء بتشويه ردود افعال الأخرين نحوهم بالتفسيرات السلبيه المتضخمة

نماذج لعلاج سوء التوافق أو العلاقات الاجتماعية :

نموذج يانج Young للعلاج المعرفي

ظهر نموذج يانج ١٩٨٠ لعلاج العزله ، وهو قائم على نموذج بيك لعلاج الاكتئاب ، يهتم بتعديل الافكار المضطربه التى تعوق اقامه علاقه سويه مع الاخرين يتضمن نموذج يانج ٦ مراحل متدرجة تهدف الى :

١- شعور الفرد بالرضا عن نفسه وهو منفرد .

٢ - أن يشترك مع اصدقاء محدودين فى انشطه مناسبه

٣ - ان يفصح عن ذاته مع صديق معه

٤ - يسعى نحو صديق يشعر بإمكان نمو علاقه صداقه معه .

٥ - ارساء علاقه حميمه مع صديق مناسب من خلال الافصاح عن الذات .

٦ - دعم الشعور بالالتزام الوجدانى لصديق مناسب لمده طويلة

يسبق العلاج فى هذه الخطوات بالطبع - مقابلات لتحديد المواقف الاجتماعية التى يزيد فيها القلق الاجتماعى المعوق للعلاقات السويه ، ثم تحديد العوامل المعرفيه والوجدانيه والسلوكيه المسئوله .

وقد وضع يانج عشر زملات (مجموعات) من اسباب اضطراب العلاقه يرتبها وفقا لتدرج هرمى - كما ياتى :

١ - الشعور بعدم الرضا عن النفس والشخص منفرد .

٢ - انخفاض تقدير الذات فى المواقف الاجتماعية .

٣ - القلق الاجتماعي .

٤ - فقدان الكياسه (اللياقه) الاجتماعية

٥ - الشك في الاخرين ٦ - الانقباض (تجنب التفاعل)

٧ - صعوبه اختيار الاصدقاء ٨ - رفض العلاقات الشخصية الحميمة .

٩ - القلق الجنسى (فى حاله العلاقات بين الجنسين)

١٠ - القلق فيما يتصل بالالتزام الوجدانى (فى حاله العلاقات بين الجنسين) (أى الخوف من فشل العلاقه نتيجة التنور الشاذ للمشاعر .

ويمضى البرنامج العلاجى على اساس

تدريب الاشخاص في المرحله الاولى على الزملتين الأولى والثانيه (عدم الرضا فى الانفراد - انخفاض تقدير الذات) الذين يبدأون من المرحله الثانيــه (الزملاء الثلاث التاليه : القلق الاجتماعى - فقدان الكياسة - الشك فى الاخرين .. الخ)

يبدأ العلاج ودفع العميل الى عقد صداقات قليله وسطحية وذلك بمواجهه الافكار غير المتوافقه والتى تتسلط على ذهنه مثل الناس يسخرون منى اذا ارتكب خطأ (ويناقش بمنطق واضح ومبسط ، مع تصورنفسه داخل الجماعه مثلا تحمل زميل لك خطأ بسيطا هل ترفضه وهل سبق ان فعلت هذا) وأحيانا يكون الشخص صداقات متعدده لكنه لا يكون علاقه وطيده مع صديق منهم يفصح له عن ذاته ، وعاده يرجع هنا لافكاره الخاطئه مثل لو عرف الآخرون ما أنكر فيه فسوف يسخرون منى ، وسوف ينبذوننى .

عاده فى العلاج تشجع العميل على اختبار صديق أمين ثم يبدأ فى الانفصاح إليه تدريجيا لكي يختبر ردود افعال الصديق .

إساليب تركز على الموقف (السياق الاجتماعى) لزياده كفاء العلاقه :

من خلال جماعات الراشدين أو الاطفال أو الاتراب أو الوالدين . وكيف توظف الجماعات أو المواقف فى تحسن كفاء العلاقه :

ومن هذه الاساليب

١ - تدقيم الدعم الاجتماعى

ذلك بأن تحدد عدد مرات تفاعل الطفل أو المراهق .. الخ مع الاخرين وتحدد له حطا قاعديا ثم بعد ذلك تقدم مكافات ماديه ومعنويه لكل مبادره لإقامه علاقه مع اخرين أو تفاعلات مع أخرين وقد اتضح زياده عدد مرات التفاعل مع الاخرين نتيجة للدعم الاجتماعى كما يمكن حث جماعه معينه على تشجيع المنسحبين فى التفاعل معهم (غير ان الأمر قد يستلزم تعديل شخصية الانسان المنسحب حتى يستجيب لاساليب التشجيع والاغراء باستمرار ليس لمجرد موقف مؤقت .

وغالبا يكون التدعيم غير المباشر اكثر فعاليه (ونرى نحن ان سبب هذا هو أن الدعم المباشر تعنى تقديم الاخرين لدعم معنوى أو مادى حينما يصدر عن الشخص المنسحب مبادره بتفاعل اجتماعى ، ويرى هذا العمل أن الدعم قدمه اليه لأن الاخرين يريدون هذا السلوك أي ان الدعم لم يرتبط بالسلوك مباشرة بل برضاء الاخرين على هذا السلوك كما يلى

دعم <-------- رضاء الاخرين ------> سلوك مرغوب

أي انه التدعيم المباشر لم يرتبط بالسلوك مباشره ، بل برضاء الاخرين (رغم انه دعم مباشر الا انه في الحقيقه غير مباشر) بينما الدعم غير المباشر يقدم للمفحوص دون أن يدرك كيف قدم له ، على أن يشعر بكل وضوح انه مقترن بسلوك عدم الانسحاب

بل بالاقدام - كما في المثال

دعم ←----------- سلوك مرغوب
متغيرات عديده تحت مستوى الادراك

معنى هذا أن الدعم و التدعيم غير المباشر ارتبط عند الشخص بسلوكه غير المنسحب بشكل مباشر مما يحدث رابطه شرطيه تعني انه بظهور هذا السلوك تظهر النعم وللحصول على هذا الدعم ليس هناك الا سلوك عدم الانسحاب)

٢ - تشجيع الدخول في علاقات تعاونيه

تأكد من دراسات عديده أن ادخال المنسحب في انشطه تعاونيه يزيد من تفاعله اجتماعيه ويخلق تدعيمات ايجابيه بينه وبين الاخرين ، وقد ظهر ذلك في دراسه مظفر شريف في معسكر للطلاب عام ١٩٦١ ، حيث خلق مهام تعاونيه بين طلاب سبق ان تكونت بينهم مشاعر عداوه ، فتعدلت العلاقات داخل الجماعة من علاقات تنافس عدوان الى تعاون ، وادى الى زياده اندماج المنسحبين داخل الجماعه وقلت نسبه حجم الجماعات المنسحبه .

غير ان مواقف التعاون لا تعدل من طبيعه الشخص الانسحابيه وانما مجرد تعديل سلوك الفرد المنسحب الى سلوك تعاوني وتحسين علاقاته الاجتماعية بالاخرين داخل هذا الموقف بشكل مؤقت سرعه ما يعود الى طبيعه الانسحابيه بعد ذلك - ومعنى هذا انه لابد من برنامج لعلاج بناء الشخصية المنسحب الى اقل انسحابيه وتعاونيه - يطبق بشكل متوازى مع المواقف التعاونيه التي نحب أن يندمج فيها الفرد (عن اسامه ابو سريع ١٩٩٣ - عالم المعرفة ص ٢٥) .

علاقات الحب

سبق أن أشرنا إلى اشكال العلاقات بين البشر والتى تمتد من علاقات الانتماء ثم علاقات الجاذبية ثم العلاقات الوطيدة وكل شكل من اشكال هذه العلاقات له تفرعات متعددة ، كما أن العلاقة لا تسير بالضرورة من الانتماء الى الجاذبية الى العلاقات الوطيدة ، بل قد تنشأ العلاقة رقم ٢ أو ٣ قبل الأولى نتيجة شروط معينه .

وقد اشرنا بشيء من التفصيل الى الانتماء وعلاقه الجاذبية ، ثم نفصل القول فى العلاقات الوطيدة التى من أهمها علاقه الصداقه وقد سبق تناولها فى الاجزاء السابقة مباشرة ثم علاقة الحب والتى سوف نعرض لها هذه المساحه .

وتعنى بعلاقة الحب هنا - بمعناه الضيق - أي ما يحدث بين ذكر وأنثى من تجاذب ورغبة فى العيش سويا ، أى الزواج وتكوين اسره لا تكتمل الا بالاطفال واستمراريه الحياة البشرية .

وقد استخدمت - كلمه حب تشير بها الى كل أشكال هذه العلاقة ، وليس من المدهش أن أول من شغف عن هذه العلاقة بل جعلها محور اهتمامه الرئيسى هو الشعراء والفنانين والأدباء - فهؤلاء موضوعهم الرئيسى ليس العلم أو العقل او المنطق بل الوجدان والانفعال ، وعلامه الحب هى علاقه وجدانية تتضمن قدر من الانفعالات وبالتالى له خصائصها الدافعية كما ذكر سارامون ورازاسى وهوستون وليفنجر من ١٩٨٧ وحاول الشعراء والفنان شرح هذه العلاقة بأسلوبه الفنى وتغنوا بها فى كل زمان ومكان والبسوها اثوابا متباينه تبدأ من النظر اليها كعلاقه تسمو فوق البشر الى علاقة متدنيه لا اخلاقية تدان عاده فيها المرأة أو الانثى .

ولم يكن هناك اهتمام من جانب علماء النفس بدراسة تلك العلاقة دراسه امبريقيه علميه حتى ١٩٦٦ حينما انشئت المنظمة القومية للمرأة فى امريكا ونظرت لهذه العلاقة باعتبارها شكلا من أشكال السلوك يتأثر الى حد كبير بالمواقف والتنبهات الاجتماعية ، وكيف انها عاده تنتهى بالزواج وتكوين اسرة . وبالتالى تعتبر مؤشرا لا قوى علاقه ولا صغر مسافه اجتماعيه تنفصل بين طرفين (Ashmore et al 1986 P . 12) . كما ان بعض النظريات ترجع علاقه الحب بين رجل وأنثى الي اساس جينى (عبد السلام الشيخ الفروق الفردية فى الشخصية ١٩٩٣) ، (Ashmore 1986 . P 174) .

ويرى رازاس أن علاقه الحب تمر فى نموها بنفس مراحل علاقه الصداقه حيث عاده يحدث شعوريا بالانتماء ثم الجاذبية ثم الحب ، أى ان علاقه الحب اذن - كما يرى اديكسون E . Erikson لا تظهر الا بعد أن يصل الفرد الي مرحله نضج متناسب يستطيع عندها أن يقيم ذاتيه ويحدد هويته (Rashees 1990 P 331) .

ويرى كيث و دافيز Keith & Daives 1985 أن الحب يتضمن محورين للسلوك هما :

١ - الافتتان العاطفى بالشريك ٢ - الاهتمام به ورعايته

يتضمن الأول (الافتتان) مشاعر الرغبة والجاذبية والتوحد ويتضمن الثانى (الاهتمام ...) الرعايه والعطاء والاخلاص .

معنى هذا أن الحب هو علاقه عاطفيه وجدانية ، ولعله من هذه الوجهه باعتباره شكلا الانفعالات المستقره بصاحبه كما تذكر ألين بيرشيد حشا

نـيـولوجيا Ellen Bersheild 1978 ، مثل نبضات القلب وضغط الد

الخ ويكون هذا الحث فى قمته حينما يترجم الحب الى علاقه جنسيه ,واجيه

وتعتبر شده هذا الحث موشرا لقوة الحب .

أساليب واشكال علاقه الحب :

فى ١٩٨٦ وضع كـلايد ، سوزان هندريك بجامعة تكـساس بأمر

مقياس له معايير لقياس علاقه الحب .

وافترض هذا المقياس وجود سته (٦) أشكال للحب هى :

١ - حب الايروس Eros : الحب الرومانسى - يضع الشريك فى قال

مثالى من صنع الخيال ، ويرى الباحثون انه عاده يقع فجأه بدون مقدمات (غير

أن التـجـريب الـسـيكولوجى - يشكك في هذا الا تحت جلسـات تنويم قـد تتم

غشوائى بين الشريكين وبدون علم منها) .

٢ - لعبة الحب Game playing love : (Lindus)

يميل صاحبة الى النزهة والخروج .. والذهاب الى اماكن الترفيه المتاحقفى

بيته .. عاده ينظر للمحبوبين هنا كعصفورين .

٣ - حب الصداقه : يقوم هذا الحب على أسس عقلانيه ومنطقية اكثر من

الاشكال الاخرى ، عاده ينمو ببطء وبصعوبه كما ينطفىء بصعوبة . يطلق عليه

رازاس الحب الاجنسى Storge (1) (Rallues 1990 P . 334) .

وفى هذا الصدد اجرت Elan Hatfeild سنة ١٩٨٨ Ellen Berscherd سنة

سنة ١٩٨٨ دراسات أتضح منها أن العلاقات الرومانسية تتميز بنوعين من الحب

أ - حب عـاطفى Passionate ب - حب صداقة ومصاحبة Compionate

يتضمن العاطفى ، بطرة أنفعالية مرتفع ترتفع للقمة وتهبط سلبيا بسرعة كبيرة

بعكس حب الصداقة أو المصاحبة بين الزوجين - يكون هادئا مليئا بالدفء والثقة

متاح للأنطفاء . بالطبع قد يعيش الحبين سويا لكن ليس بالضرورة فى نفس الوقت

(Through Weiten . 1995 . P 652)

(1) storge كلمه ترجع لاصل يونانى وتعنى الحب أو العاطفة غير الجنسية

٤ - حب برجماتي : وترجع التسميه الى الفلسفة البرجماتية بأمريكا و رائدها وليام جيمس وجون ديوى ، ونعنى أن صدق الفكرة أو الكلمه هو قدرتها على حل المشكلة ومن هنا يقرأ هذا الحب على قدرته فى حل مشاكل الطرفين وفى وجود منافع متبادله، ومن اجل ذلك يوجد له اساس منطقى .

٥ - حب الافتتان أو الهوس : ويقوم على الاثاره المرتفعه واللاعقلانية والميل الى تملك الطرف الآخر ، والقلق عليه الذي ينعكس فى صعوبه النوم . والنوم المتقطع ، وصعوبة التذكر أو تركيز الانتباه ، بل قد يشعر طرف منهما بالمرض اذا تجاهله الطرف الثانى بل احيانا تحدث محاولات انتحار (وعادة يكون وراء المتطرفين على هذا الحب أرضية مرضية تحتاج لعلاج)

٦ - حب فناء الذات فى الشريك : Selfless love

وهو أقرب إلى المازوخية ، يتضمن شعور طرف بفناء ذاته فى الشريك . وتفضيله على الذات ، ويسخر نفسه لتحقيق رغبات الآخرحتى لو كان هذا على حساب الذات وحاجاتها

الحب كشكل من اشكال التعلق :

ربط علماء النفس الإجتماعي بين مشاعر الحب والقلق -التي عادة تظهر فى بداية الطفولة وتنمو مع الطفل .

ويعرفنا علم النفس الارتقائى ان تعلق الطفل بالوالدين - خاصة الأم يظهر فى السنة الأولى ، ويختلف التعلق من حيث نوعيته في هذا العمر ويقع الاطفال في ثلاث فئات ترتبط باسلوب الوالدين كما انتهت الي هذا اينسورث Ainsworth 1987 ويظهر لدى معظم الاطفال مايسمى بالتعلق الأمن ، ومعظم هؤلاء الاطفال يصبح مرتفع القلق بمجرد أن ينفصل عن اسرته ويسمى التلق / التعلق المزدوج وهى الفئة الثانية ثم فئة ثالثة تحاول اساسا تحاشى التعلق . ويكون تعلقهم ضعيفا بالمشرف أو بالأم ويرى

وتبين Weitten ان الحب الرومانسي هو شكل من أشكال التعلق ، كما أن علاقات الناس في مرحلة الرشد تتبع انماط التعلق في الطفولة . مثلا الشخص الذي يكون لديه في طفولته تعلق قلق مزدوج يميل الى الحب الرومانسي في الرشد .

وقد اجرى Lindy Hazen & Philip Shaver سنة ١٩٨٧ دراسات حول هذا الموضوع وانتهيا إلى أن علاقات الحب عند الراشدين يمكن تصنيفها إلى مجموعات متوازيه مع أنماط التعلق الثلاثه التى نجدها فى الطفولة - والتى أشرنا إليها حين كلامنا عن نمو السلوك الاجتماعى .

١ - **الراشد الآمن** secure بلغ حجمهم ٥٦ ٪ من العينة. وجد أنه من السهل نسبيا عليهم الاقتراب من الاخرين ويصفون علاقات حبهم بأنها علاقات قائمة على الثقة ، ولا يشعرون بالقلق خوفا من الهجر . كان بينهم أقل نسبة طلاق .

٢- **الراشد صاحب القلق-المزدوج** : بلغ حجمهم (٢٠٪) . علاقاتهم مع الشريك غير مستقرة وتتسم بالغيرة والتردد وتقلب المزاج .

٣ - **الراشد المتحاشي** : حجمهم من العينه (٢٤٪) . يجدون من الصعب التقرب من الآخرين . علاقات الحب لديهم غير قوية ينقصها الموده والثقه .

كما وجد الباحثان أن نسب الراشدين التى تقع في كل فئة من هذه الفئات تتماثل مع المقابل لها في نمو اشكال التعلق عند الاطفال والتى أشرنا إليها في فصل نمو السلوك الاجتماعى .

اجريت دراسات اخرى عديدة اكدت صدق هذه النتائج كما اوضحت أن أنماط التعلق يكون لها آثار بعيده المدى تغطى مظاهر متعدده من حياة الناس بجانب علاقات الحب - حيث تؤثر في الدور الجنسى والمعتقدات الدينية واشباعات المهنة . (Weiten 1995 . P.654)

المفحوص بمعايير محدده تحدد مستوى الحب وشدته ..

الحب والجنس :

تشير كلمه " حب " الي أكثر العلاقات تقاربا ومودة بين الانثى والذكر - وعادة ينتهي بالزواج أو يبدأ معه وتكوين اسرة وعلاقات جنسية . غير أن العلاقات الجنسية قد تظهر فى أى مستوى من مستويات العلاقة بين البشر بدءا من السطحية الى الوطيدة تبعا لشخصية الشريكين والثقافة التى تجمعهما .

ويذكر ريد Reed 1975 أن الجنس لم يكن مرتبطا بالحب أو الزواج في الغرب منذ مئات من السنين حيث كان الجنس يتم خارج العلاقة الزواجية التى لم تكن تتم بدورها الاعلي اساس من التناسب الاجتماعى والثقافى . بينما فى هذا العصر نجد أن الحب والجنس والزواج مترادفات خاصه فى الشرق ، وان كان هناك قدر متزايد من الحرية الجنسية بدأ يظهر فى السنوات الأخيرة خاصه بالغرب أدى الى زيادة نسبه الطلاق والتفكك الاسرى وممارسات جنسية خارج نطاق الزواج بل وخارج نطاق الحب احيانا ، وفى احصائية لمكتب كنساس ١٩٧٩ بأمريكا ان حوالى ٢ر٢ مليون ذكر وانثى يعيشون فى شكل ازواج غير رسمية مما أدى الى زيادة اعباء الابناء غير الشرعيين على الدول .

وفى دراسات متعدده اشرف عليها كانشادوريان ١٩٨٠ علي عينات من امريكا وانجلترا حول الزواج والحب عند الجنسين اتضح منهـا ان الجنس يمكن ان يوجد عند الرجل على مستوى علاقات سطحية بدون حب بينما من النادر وجود علاقه جنسية عند المرأة بدون حب ، والجنس عند المرأة لابد أن تسنده خلفية عاطفية ، بينما الأمر ليس بهذه الصوره عند الرجل - كما أن المراه - باعتبار امراة وباعتبرهما عامه اكثر انطوائيه . نجد انه من الصعب عليها أن تفسر

شريكها الجنسي خاصه اذا كان روجب .ير نعهد معها على الزواج ومن هنا فان المراة تعتبر أول علاقه جنسية نقطه حسمه في حياتها وفي علاقتها بالشريك (Katchadorias & Lunal 1980)

وفي محاولة لرونالد موشير ١٩٨٠ Doneld Mosher . للمزاوجة بين العلاقات بين الشريكين والسلوك الجنسي ، اقصد علاقه الحب عند الشريكين ومدى مطابقتها للسلوك الجنسي . حددها في ثلاث مستويات كل مستوى يمثل شكلا من اشكال العلاقة ونمطا من السلوك الجنسي :

المستوى الأول :

ويكون الفرد متمركزا حول ذاته وحاجاته ولذاته ولايضع حاجات الشريك موضع اعتبار ، ويتضمن وجهين

أ - وجهه نحو الماضي حيث ترتبط العملية الجنسية بالمواقف والمتغيرات والخبرات الماضية .

ب - وجهه التوجه للحاضر ، وفيها يركز الفرد على رغبته وحاجاته الوقتيه فقط ، ولا يكون الشريك اكثر من موضوع جنسي فقط وبالطبع تكون العلاقه سطحية تماما .

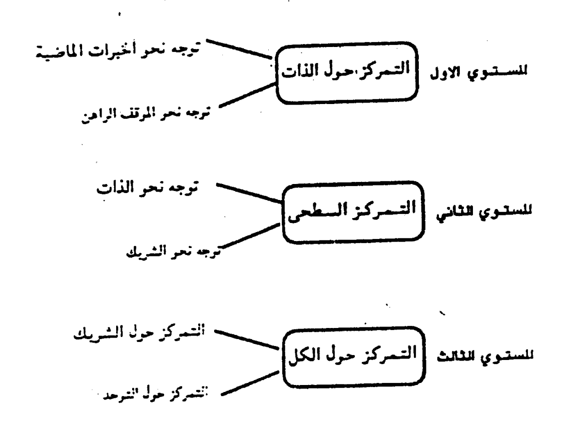
المستوى الثاني :

يمثل التمركز نحو الامور السطحية . مثل مظاهر الشريك السطحية ويكون التركيز على أداء الشريك والأوهام السائدة - حيث يحدث تخيلات يتوهم فيها الشخص شريكه وهو في موقع جنسية مرغوبة كان يحيله تصوريا الى صوره شخص أو شريك آخر مرغوب .

المستوي الثالث :

مستوى الاندماج والحب والزواج ، التقبل ، والتركيز هنا يكون على التعاون والاستمتاع بين الشريكين .

ويمثل سوبتير هذه المستويات فى التمثيل التالى



Through . Sararon et al 1982 . P 297 .

شروط تجاذب الشريكين :

وهناك شروط أو عوامل عديده تيسر تجاذب الشريكين بعضهما الى بعض جنسيا – ومن هذه الشروط ما ذكره أشمور Ashmore وآخرون

١ - إفصاح الانثى عن نفسها ، والاحساس بعلاقات مشبعه وسارة مع الرجل .

٢ - النساء التوكيديات عادة يبدأن الاتصال الجنسى ، ويملن الى الاقتراب من الرجال غير التوكيدين .

٣ - الشباب اكثر ميلا للوقوع فى الحب عن الاناث ، كما انهم يضعون أهميه كبيره على الجاذبية الفيزيقيه والاجتماعية اكثر من الاناث ، بينما يهتم الاناث بالوضع الاقتصادى والعقلى اكثر مما يهتم الرجال .

Ashmore & Hüslone 1984 . P 189

٤ - كما ان الذكور عاده يكونون اكثر تحمسا خاصه فى بدايه العلاقه ، ويميلون الى حل المشكلات التي تواجه هذه العلاقه .

نمو السلوك الجنسى

يندرج هذا الموضوع فى دائرة علم النفس الارتقائي ، ولا يخلو أى من هذه الكتب للتعرض لهذا الموضوع - وبالطبع سوف نتناول هنا من حيث انه ينتمى لعلم النفس الارتقائى وكذلك علم النفس الاجتماعى .

فمن حيث نمو هذا السلوك فلقد تناولته كتب عديده - أما من حيث نموه كسلوك اجتماعى فيمكن ان نعرض له هنا بشىء من الايجاز :

١ - الجنين وجنسه

يتحدد جنس الجنين منذ تلقيح بويضه الانثى بالحيوان المنوى للذكر ، حيث تتزاوج كروموزومات البويضة مع كروموزمات الحيوان المنوى فى نظام ثابت كل

كر وموزوم مع قرينه فإذا كان الكروموزوم رقم ٢٣ عند الانثى مماثل لقرينه رقم ٢٣ عند الذكر كان الجنين انثى وان اختلفا كان الجنين ذكرا ، ولكن الأمر يتضمن اكثر من ذلك خاصة عمل الهرمونات عند الانثى التي وثر بشكل واضح على التشريح الجنسى خاصة لا عضاء التناسل بل وبناء الارضية الاولى لشخصية الجنين بما اذا كانت شخصية تحمل استجابات وسلوك الذكر أو الانثى .

فاذا لم تفرز عند المرأة هرمون يسمى الاندروجين - وهو هرمون ذكرى أي يرفع الخصائص الثانوية للذكوره - اذا قل هذا الهرمون اثناء حمل المرأة الجنين - ولنفترض انه ذكر فإن عضو التناسل الذكرى له يضمحل وينمو لديه عضو انثى - خاصه اذا قل الاندروجين فى السته أسابيع الأولى بعد الحمل . هكذا الامر عند جنين انثى اذا راد هرمون الاندروجين ينمو لديها عضو الذكر بينما يضعف عضو الانثى ، وبالطبع يواجه مثل هذا المولود مشكلات خطيرة سلوكيه واجتماعيه بعد الميلاد .

حيث قد يولد بعضو ذكر امام الاخرين وهو اساسا انثى ويعامل على انه ذكر حتى يحدث فيما بعد باجراء عمليه جراحيه - لا لتغيير جنسه - بل لتعديل اثر هرمونات النمو الجنسى خلال حياة الانسان على سلوك الجنس ويتضح اكثر هذا الاثر فى مرحلة المراهقة وما قد يظهر على جسم الشخص من تغيرات . وبالطبع فان العلاقه الجنسية وما ترتبط به من علاقات حب وبطانتها الوجدانية مثل تلك التى يسميها الشعراء بالهيام والعشق والعواطف الخ ... يرتبط كل هذا بعوامل عديده من اهمها اختلال افراز الهرمونات الجنسية . وهذا الاختلال ينعكس احيانا على ما قد يصيب الانسان من فترات اكتئاب غير معروفه الاسباب ، أو فترات نشاط وانطلاق غير طبيعين أو ما يسمى بأعراض ذهان الحمل والولاده عند الانثى .

وهذه الهرمونات تخضع مباشرة لافرازات الغدة النخامية بالمخ وبالتالى كان لها اثرا مباشرا على نمو الجسم كذلك بالاشتراك مع مجموعــه هرمونات النمــو S . T . H من النخامية . ويتضح هذا الاثر خاصه فى مرحلة المراهقة حيث قمه النمو الجنسى و الجسمى ، وبالرغم من أن المراهقة تتضمن خصائص سلوكية عاطفيه يسرح فيها المراهق فى تخيلاته وامانيه وطموحاته وكثير منهم يندمجون فى كتابه الشعر القصصى والفنون - كمنجا طبيعى للتحكم وتنظيم الطاقه الهائلة للدافع الجنسى - الحب والعشق - تفوق بالرغم من سيطره العاطفه هنا الا ان هذه الفترة تمثل بدايه نمو القدرات العقلية في مراحلها النهائية التى تصل قمه النمو حتى نهايتها فى سن ١٨ تقريبا أو فى نهاية المراهقة . ويعتقد بعض العلماء المعاصرين أن هرمون الاندروجين الذكرى يؤثر فى نمو الانسان مثلما يؤثر فى نمو اعضاء التناسل ، وربما هذا هو السبب فى الفروق السلوكية والفعلية بين الجنسين والتي تبدو كسلوك غير متعلم (Parsons 1980)

الجنس عند الاطفال

عاده تنظر المجتمعات على اختلاف ثقافاتها الى الاطفال بأنهم مخلوقات بريئه طاهره كالملائكة ، ويكن للطالب ان يلاحظ امثله لهذا فى مجتمعنا من خلال الادب والحياه الواقعيه - ولما كانت النظرة الى السلوك الجنسى عاده تعزله عن دائرة الطهارة والبراءة - خاصه انه يرتبط مباشرة بالتناسل الذى لا يظهر فى الطفولة ، دفع هذا تلك المجتمعات الى رفع السلوك الجنسى عن الطفولة ربما لان هذه المجتمعات وحدت بين مفهوم السلوك الجنسى ومواقف الجماع بين الانثى والذكر وهذا بالطبع لا يوجد قبل المراهقة الا عند الشواذ أو المرضى من الاطفال . ظل الأمر هكذا حتى ظهر سيجموند فرويد ووسع مفهوم الجنس فيما اطلق عليه

الطاقه الليبدية والتى تعنى الى حد ما انه لذه جسمية ، نتيجة لذلك قال أن الجنس يوجد لدى الاطفال واصبحت أراء فرويد فى هذا النطاق معروفه فما هى للرجل العادى فعقده اوديب التى تظهر فى الشائعه عند الطفل والتى يعرفها العامه والخاصة ليست الا نتيجة لسلوك جنسى عند الطفل الذى يعشق أمه عشقا جنسيا ويشعر بالغيره من أبيه عليها ويقع في صراع ينتهى به الى حدوث كبت لعقده تسمى عقدة أوديب (يلاحظ اننا نعرض هنا عرضا سريعا جدا وبشكل انشائى لاننا نذكر الطالب فقط بهذه الحقائق وتربطها بموضوع علاقات الحب ونمو بينما حقائق هذه الموضوعات يمكن للطالب ان يحصل على تفاصيلها من الامثله المستقاه من التجارب والملاحظات من خلال كتب فرويد خاصه محاضرات تمهيدية فى التحصيل النفسى ، تأليف فرويد وترجمه عزت راجح ، ومن خلال أى مرجع عن النمو النفسى ومن خلال الفصول التى كتبناها عن النمو النفسى .....)

وعامه فقد أكدت تجارب متعدده وجود احساسات جنسيه لدى الاطفال - أى احساسات مماثله لتلك الى يشعر بها الزوج مع زوجته . ففى سن ست شهور نجد ان الاطفال الاناث والذكور قادرين على الاحساس بالاشباع الجنسى من خلال اثاره الاعضاء الجنسية وحيث يكون المظاهر الفسيولوجية والسلوكية التى تظهر عند الاطفال مشابهه لتلك التى تظهر عند الراشدين . ومن الذين اجروا تجارب فى هذا المجال كانشو دوريسان ولوند Through sarson et al 1982 .. P 297

الجنس فى سن المراهقة

يكتمل نمو القدرة الجنسية ويصاحبها زيادة معدل النضج الجنسى باعضاء التناسل فى بداية المراهقة التى عادة تبدأ من سن ١١ - ١٣ سنة ، وتتركز اللذة الجنسية فى مناطق موظفة للتناسل بعد أن كانت غير مركزة فى الطفولة - وتبدأ الفروق الجنسية بين الذكر والانثى فى السلوك المرتبط بعلاقة الفرد بالجماعة من خجل أو أقدام أو شجاعة أو حياء ويتجدد دور اجتماعى للانثى مخالف عن دور الذكر ، وتبدأ الحواجز تتضح بين الجنسين وفواصل العلاقات وغيرها ... الخ.

ومع بداية المراهقة اذن يكون بداية تكامل النضج الجنسى تشريحيا وفسيولوجيا ووظيفيا ... ويتغير الاداء وتحت هذا التكامل مع تغير عمر الشخص من المراهقة حتى مراحل الرشد والدخول فى نهايات الحياة وكبر السن ولما كانت معظم الدراسات الخاصة بالجنس تناولته تفصيلياً وتناولت نموه وتطوره مع تغير العمر الزمنى منذ المراهقة حتى قمة النضج فى الرشد ، فسوف نترك هذه الفترة من النمو الجنسى لنعرض لها من خلال مناهج البحث فى السلوك الجنسى فى الاجزاء القادمة من خلال كلامنا عن النمو النفسى عامة فى سنوات المراهقة والذى تناولناه تفصيلا فى اجزاء أخرى ، ومن الطبيعى ان تركز على النضج الجنسى وحده المرحلة لانه من اهم العلاقات المميزة لها بدأ من المراهقة ومشكلات الجنس حتى ما قبل الزواج ومشكلاته ثم الزواج ثم الانجاب وتربية الابناء ، ثم يأتى بعد ذلك مراحل كبر السن وهى فترة لم تغطها بحوث النمو النفسى حتى الان بما فيه الكفاية .

من اجل هذا سنرجأ الكلام عن النمو الجنسى فى مرحلتى المراهقة والرشد أو قبل كبر السن . تفصيلا فى موقفين الأول ونحن نتكلم عن النمو النفسى خلال

المراهقة والرشد فى مواضع اخرى والموقف الثانى عندما نتكلم عن مناهج البحث فى السلوك الجنسى فى الصفحات التاليه ان شاء الله ، بينما نتناول هنا مظاهر النمو الجنسى عند كبار السن .

الجنس وكبر السن :

من المعروف أن متوسط أعمار الانسان فى ازدياد مستمر خاصه فى الدول المتقدمه - حيث أصبح الناس يعيشون حياه اطول ويتمتعون بمستوى افضل من الصحه والنشاط - بل ويقومون في مرحله كبر السن بأنشطة لم تكن تعتبر من قبل من بين الانشطة الخاصة بكبار السن .

التغيرات الجنسية المصاحبة لزياده العمر عند الذكر :

يصل الذكر (البشرى) الى قمه قدرته الجنسية (وليس بالضرورة المتعه الجنسية) فيما بين ١٣ سنه - ١٩ سنه وتزداد الهرمونات الجنسية الى اقصى معدل خاصه التستر (هرمون ذكرى يفرز من خصيه الذكر - حيث يساعد على نمو الاعضاء الجنسية الخارجية - البروستاتا وخصائص الجنس الثانوية التى تميز الرجل اجتماعيا عن الانثى V . Potemkin 1989 . P 14 , 361 وكذلك البروجستيرون عند الانثى والدوره الطمثيه والتبويض . الخ Elbid) (344 .. بعد ذلك تأخذ القدرة الجنسية فى الانحدار .

وفى سن العشرينات والثلاثينات يستطيع الذكر الشعور بعمليه الاشباع الجنسى عددا من المرات فى اليوم الواحد ويكون احساسهم بالاشباع حاد ومحدد ويكون التقذف قويا .

فى الاربعينات يحدث ضعف لهذه القوة ويتطلب الشخص أو الزوج هنا مثيرات اكثر قدره على الاثاره واطول ، ويصبح الاشباع الجنسى أقل شده لكنه غير محدد واكثر توزيعا . فى نهايه الاربعينيات يحتاج الزوج العادى من ٨ - ٢٤ ساعه بعد الاشباع قبل ان يمكنه ممارسه الجماع مره اخرى مع زوجته ، ويظل الوضع كما هو - تحت الظروف العادية - حتى الستينات تمتد الفترة السابقه الى ١٢ - ٢٤ ساعه وتصبح قوه الذاق ضعيفه وفى نهايه الستينات تصبح التوترات الجسمية والجنسية المصاحبة للجماع ضعيفه غير ان كل هذه التغيرات والتى قد تضعف القدرة الجنسية ومعدل تمركزها وتوترها والتوترات المصاحبة لها ، كل هذه لا يؤثر بالضرورة فى المتعه الجنسية ، بل أن التغيرات التي تحدث فى الكبر تضعف من القدرة الجنسية قد تؤدى الى زيادة الاحساس بالمتعه منها فمثلا قدره كبير السن على اطاله العمليه الجنسية وعدم القذف السريع يمكن ان يعطيه فرصه هو والشريك على زيادة المتعه الجنسية .

ولسنا فى حاجه الى ان تؤكد ما يلاحظه من الواقع وا اكدته دراسات متعدده من أن العوامل النفسية الاجتماعية كالتوقعات وطبيعتها ايجابية أو سلبية والاقتصاديات وصعوبه الحصول على شريك مرغوب كل هذا له تأثيره على العمليه الجنسية عند كبار السن خاصه اكثر من انخفاض مستوى القدره بيولوجيا ، ومن العوامل التي تضعف هذه القدرة واشباعها وتعاطى المنشطات أو المخدرات خاصه الحشيش والخمور ، والخوف من الفشل وعدم تجارب الشريك أو الزوج وجدانيا Sarason 1982 . P 299 .

اتجاهات الاناث والذكور نحو الجنس :

من ملاحظة الواقع ودراسات عديده وسوف نذكر بعضها ، نجد أن اتجاه أو

نظرة الفتاه للجنس تختلف الى حد ما عن نظرة الشاب . فالجنس عند الانثى عامه يرتبط بمشاعر عاطفية وجدانية ، ومن الصعب ان يقوم الا على هذه الارضية ، بينما عند الذكر يمكن ان تقوم علاقه جنسية سواء لها ارضية عاطفية أم لا ، ولا يعرف سببا واضحا لذلك ، الا انه ربما يرجع للثقافة التى تلزم الفتاه بذلك ولا تلزم الفتى - وربما هناك اسس جينيه مع الاجتماعية تدفع الفتاه الى الربط بين موقف الجماع ككل بدءً من الجماع المباشر الي ما يحدثه من حمل وابناء وامومه وتنشئه وضرورة تواجد أي لا يمكن ان يوجد الا اذا كانت هناك علاقه عاطفية معينه تربطه بهذه الفتاه الأم ثم بعد ذلك بالأولاد ، بينما الرجل بطبيعته البيولوجية اذا ما اثير يركز اساسا على مجرد الاشباع ، واذا تم القذف انتهت حاجته بشكل واضح بعكس الانثى فالاشباع عندها ليس حاسما وبالتالى يمكن ان يمتد الي الانجاب والاولاد وحاجتهم الى أب .. كل هذا خاصه الثقافة لها تأثيرها الأكبر على هذا السلوك .

تأكدت الحقائق السابقة من دراسة لسيمون و ميللر اتضح منها ان نصف العينه من الذكور مارسو هذه العملية مع اناث لا يحملون ايه عاطفه في مقابل ٥ ٪ فقط من اناث العينه ، كما اتضح ان معظم المراهقين مارسوا علاقه جنسية عن طريق علاقه عارضه Simmon & Miller 1980 .

والجنس يشبع عند الذكور اثبات رجولته ومن هنا مسايرته للاتراب تؤثر على سلوكه الجنسي ، ذلك ان المراهق يميل الي ممارسة الجنس قبل الزواج لاسباب عديدة على رؤسها مسايره الاتراب ، بينما قد تمارس الانثى ارضاء للطرف الاخر ومحافظة على العلاقة الوجدانية Biehler P 395 .

وكما هو متوقع فان الانثى ترفض علاقه جنسية خارج الزواج اكثر من الرجل اتضح هذا فى عدد كبير من الدراسات منها دراسة سورنسون Sorenson 1953 ...

حيث اتضح ان ٧٦ ٪ من الاناث (١٣ - ١٥ سنه) - ٤٣ ٪ ذكور (١٦ - ١٩ سنه) شعروا بالذنب من ممارسة العاده السرية واوضحت معظم الفتيات من هذه العينة الامريكين - أن ممارسة الجنس خارج الزواج شيء فظيع . كما ان ٣١ ٪ من الاناث يشعرون بالحيرة بالنسبة للجنس فى مقابل ٧ ٪ فقط ذكور . (Biehler P . 394)

التغير في الاتجاه والدور الجنسي

حينما نتصفح كتابا فى المراهقة أو النمو النفسى عامه يتأكد لنا ان اتجاه الافراد نحو الجنس وادوارهم الجنسية تتغير تغيرات واضحة مع العمر الزمنى لنفس الفرد سواء كان انثى أم ذكر ، ذلك أن دوافعه وحاجة المرتبطة بالجنس بمفهومه العام تختلف عنده فى مرحلة الطفولة عنها فى مرحلة المراهقة عنها فى بداية الرشد ثم وسط الرشد ثم عنها فى كبر السن .

ومع تغير هذه الدوافع والحاجات تتغير اهتماماتنا ودوافعنا واتجاهاتنا وتتغير ادوارنا ، وهناك كثير من الملاحظات العلمية المسجلة فى كتب علم النفس الارتقائى توضح هذا كما توضح ملامح التغير لكل مرحله .

إلا أن هناك أشكالا أخرى من التغيرات ترجع الى تغير الأزمنه والثقافات خاصه بالنسبة للسلوك الجنسى حيث نجد أن كثيرا من المجتمعات تضع له ضوابط متطرفة الصرامة أو صارمه فقط او ضابطة ومجتمعات أخرى تترك قدرا من

اخريه ي هذا السلوك .. واخرى تعتبره - جزء من الحريات الشخصية .

واذا قمنا بدراسه مسحيه للبحوث التي حاولت التعرف على النتائج الايجابية والسلبية فى هذا المجال سنجد ان معظمها انتهى الي أن ضوابط السلوك في مجتمعاتنا الشرقية له نتائجها الايجابية اذا تحرر الجنس من هالات الخوف والغموض فى الأدوار وأن تكون الضوابط لمنعه من الممارسة خارج نطاق الزواج ، بينما اتضح أن الحرية الجنسية ، وهو أمر غير ممكن واقعيا ومجرد محاولة تطبيقية أو الاعتراف به - ينتهى بالضرورة الى الغاء دور الاسرة تماما حتى لو ظلت باقيه فان شكلها أو بنيتها ستتغير جوهريا بما يركد الغاء دورها في تنشئة الاطفال ويترتب على ذلك من فقدان الطفل لأم أو لأب طبيعين وما ينتج عن ذلك كما أكدت كل البحوث فى هذا المجال (انظر عبد السلام الشيخ ١٩٧٩ - ٩٧١ . بحث نشوى زكى فى الماجستير) من سلوك مضطرب وعدوانية متطرفة الخ ، ومعنى هذا ببساطة ان يفقد الانسان معنى الانتماء القوى والعطاء بل ويفقد الوعى الواضح باتصال لحظات حياته . وفى النهاية يصبح بلا تاريخ واقرب للحيوان ، ولما كان الجنس لا يمكن ان يظل مجرد اشباعا جنسيا للحظه عابرة بل له نتائج بعيده المدى مشبعه اكثر منه هي الاطفال ثم مسئوليه تنشئتهم فان ماحاولته بعض المجتمعات من زيادة الحرية الجنسية قد رفض من شباب هذه المجتمعات وظل الجنس له قواعده المنظمة اجتماعيا فى تلك الدول التي رفعت القواعد المنظمه له .

هذه الامور كلها ساعدت على تغيرات سريعه فى اتجاهات الشباب نحو الجنس .

وفى تغيير الادوار ، من الطبيعى ان نستنتج أن هذه التغيرات نفسها غير مستقره ، كما انها - ليست جميعا - ذات عائد ايجابى فيما يتصل بأسره مستقره قادره على تنشئة الاطفال فى وسط البيئه الطبيعية الوحيدة القادره على خلق طفل بشرى يعرف الحب والانتماء والسلوك الاجتماعى الراعى .

ويدخل ضمن هذه التغيرات شكل العلاقه بين الجنسين ودور كل منهما خاصه داخل العلاقة الجنسية الطبيعية وهى الزواج .

وفى دراسة اجراها دوفان أو لسون عن تغيير دور الانثى والذكر فى هذا المجال ، طبقى استبيانا على عينه من المراهقات ١٩٥٠ سألهن حول صور لهن عن ذواتهن وماسوف يفعلنه فى العشر سنوات القادمة اتضح أن ٤٠ فتاه من بين ٥٠ قالت انها سوف تعمل ما يأتى

١ - الزواج برجل مثقف

٢ - انجاب ثلاث اطفال أو أكثر

٣ - تأسيس منزل حديث

٤ - القيام بأنشطة يومية مثل الشراء وقيادة السياره ...

٥ - عضويه بعض الاندية

وبعد ذلك بحوالى ثلاثين عاما ١٩٧٩ قام بهلر بدراسة مماثله على فتيات جامعيا من نفس المجتمع الامريكى سألهن عما يتوقعن لانفسهن فى العشر سنوات القادمه وجد أن رغباتهن كما يلى :

١ - تكلم ثلث العينه عن مهنه محدده سوف يشغلها (بدون ذكر زواج ...

٢ - ثلث ذكروا المهنه والاسرة .

٣ - ثلث ذكرا انهن سوف يتخصصن فى تربيه الاولاد ، وبعد ان يكبر الاولاد يعملن.

ولم تذكر واحده منهن انها سوف تكون زوجة أو أما حيث تشعر الفتاة هنا من وجة نظر بيهلر - ان مصيرها فى يدها ولا يعتمد على الزواج مثلما كان الحال فى العيه السابقة . Biehler 190 P 408

مناهج البحث فى السلوك الجنسى :

١ - المناهج المسحية   ٢ - منهج الملاحظة

٣ - منهج التجربة

١ - المناهج المسحية:

عاده ما يستخدم فى هذه الدراسات استمارات لفظيه أو استخبارات أو استبيانات لجمع معلومات من عينات كبيره من الافراد تتضمن ألافا من المفحوصين منها :

دراسات كنزى : من أهم الدراسات المسحية بدأت ١٩٣٨ - ١٩٤٨ ثم اجريت مره اخرى ١٩٥٣ - بلغ عدد أفراد عيناتها اكثر من ١٢٠٠٠ الف ذكر وانثى أمريكى تعطي العينات الاعمار الزمنية من ١٠ - ٩٠ سنه

ثم دراسة ولف Wolf Hite ١٩٨٠ حيث بنى استخبار القياس السلوك الجنسى طبقه على عده الاف من الاناث (أكثر من ٣٠٠ سؤال)

وقد قام كنزى باجراءات معينه للتقنين استباره من حيث الموضوعات

والصياغة اللفظية - بينما ترك تسلسل الموضوعات بدون تقنين بحيث يستطيع الباحث العادي اعاده تسلسلها فى ضوء الشخص الذى يستبره - ومن هنا اعتبر استخبار كنزى نصف مقنن (سويف ١٩٧٨ ص ٢٠ Sarason et al 1982 P. 288) .

أهم النتائج التى توصل اليها كنزى

١ - أن نسبه من يمارسون العاده السريه تكاد تكون ثابته لا تتغير .

٢ - فى دراسه Hit & Wolf اتضح أن ٨٢ ٪ من الاناث قررن انهن مارسن العاده السريه .

٣ - الذين مارسوا الجنس قبل الزواج من الذكور ٩٥ ٪

٤ - الذين مارسوا الجنس قبل الزواج من الاناث ٨١ ٪ فى سنه ١٩٧٤ كما ظهر من استبيان هانت Hunt .

٥ - ٢٠ ٪ من الاناث فقط شعرن باللذه الجنسيه من ممارستهن لها قبل الزواج فى مقابل ٤٠ ٪ من الذكور بينما ٨٠ ٪ اناث ٦٠ ٪ ذكور شعروا بالذنب والاسف وانتابهم نوع من القلق فيما بعد كما ظهر فى دراسات هانت Hunt ١٩٧٤ .

٦ - ظهر أن العلاقهالجنسية خارج نطاق الزواج فى ازدياد خاصه عند الاناث ، بمقارنه من فى عينه كنزى ٩٤٨ - الى عينه هانت ٩٧٤ الى عينه ولف ١٩٨٠ .

٧ - تزداد الاثاره الفميه عند جميع المستويات التعليمية عما كانت عليه فى عينه كنزى .

وفى دراسة كاتشتوريا ولوند ١٩٨٠ اتضح أن رغبه ممارسة الجنس قبل الزواج تزداد فى امريكا

عند الاناث والذكور من ٥ ٪ سنه ١٩٥٠ - عند الجامعيات الى ٩ ٪ سنه ١٩٧٠

ومن ٢٠ ٪ ١٩٥٠ عند الجامعين الى ٧٠ ٪ سنه ١٩٧٠

وتأكد هذا فى دراسة لانديس Landis & Landis 1973

بل أن الزواج غير الشرعى فى امريكا زاد ١٩٧٩ ليصبح عدد من يمارسونه ٢ر٣ مليون ذكر وانثى يعيشون في شكل ازواج غير شرعيين ، وهذا بالرغم من أن المراة مازالت تشعر بحاجة أقوى للاشباع العاطفى والاستقرار كما انه من الصعب على الانثى ان تغير أول علاقة جنسيه لها Katchatorian & Lund 1980 . (Through Sarson et al 1982 P 295)

وربما من أجل هذا نجد ان المواليد غير الشرعيين زادوا من ٣٨ الف سنه ١٩٤٠ الى ١٠٧ الف سنه ١٩٧٠ كذلك ازدادت عمليات الاجهاض والحمل غير المرغوب ونسبه وفاة السيدات الناتجة عن هذا الامر .

Through Bichlen 19.. P 395

منهج الملاحظة : حيث يتم ملاحظة السلوك الجنسى اثناء ادائه فى موقف تلقائى وتقنن فى نفس الوقت ومن أهم الدراسات فى هذا المجال دراسه ماستر وجونسون حيث قاما بملاحظة وتسجيل الاستجابات الجسمانية خلال النشاط الجنسى للشريكين

دراسة وليام ماستر وفرجينا جونسون والذى نشر فى كتاب لهما بعنوان Human sexual response 1966 ونشرا نتائج تلك البحوث فى كتاب بعنوان Homesexuality in perspective 1979

واستمرت هذه الدراسة اكثر من عشر سنوات - واجريت على ٦٩٤ ذكر وانثى معمليا وتم فيها قياس نبض القلب ، معدل التنفس - ضغط الدم ، وذلك اثناء سلوك الجماع الجنسى أو ممارسة العاده السريه مع تصوير كامل ودقيق لنفس العمليه .

اتضح انه لا يوجد فروق فى الاستجابات الفسيولوجية بين الجنسية المثليه والجنسية الغيرية ، كما وجد أن جميع الافراد يمرون باربع مراحل هى

أ - الاستثاره Excitement

ب - العشق والعمليه Plateau

جـ - ذروة الجماع Orgasm

د - النهايه Resolution

ومن مظاهر الاستجابه المبدئيه للاستثاره - الانتصاب لدى الذكر ونزول سائل دهنى بالمهبل ثم يتبع هذا ضخم جدار المهبل وزياده طفيفه فى الخصيتين.

بالمرحلة الثانية Plateau يزداد النبض والتنفس - التوتر العضلى - تزداد خصيه الذكر حوالى ٥٠ ٪ وتضيق فتحه المهبل ٥٠ ٪ تقريبا .

بالمرحلة الثالثة تقلصات ايقاعيه على شكل ذبذبات سريعه لعضو الذكر مع مظاهر حث عامه للجسم ثم تقذف الحيوانات المنوية ، وعند الانثى تقلصات

عضليه ايقاعيه للثلث الخارجي للمهبل بعد ذلك يعود اعضاء الذكر الى حاله استرخاء طبيعي ، وبعض الذكور قد يشعرون بالاشباع بدون قذف ، وعند الاناث قد يحدث اشباع أو أكثر متتاليتين - وذلك قبل مرحله الحل إلا أن معظم الاناث يمرن بمرحله اشباع واحده فقط .

المنهج التجريبي.

يهتم بالتعرف على الطرق التى تؤثر على السلوك الجنسى مثلا ، ويمكن ان يقيس الباحث فروقا فى مدى أو فى مستويات الاثاره الجنسية عند الافراد واستجاباتهم لمثيرات جنسية Sareson et al 1982 P 286 .

ومن أهم من اتبعه (Beach 1969) بيتسن - والذى يؤكد على اهميه دور المواقف البيئية فى السلوك الجنسى .

وعاده فى التجريب تستخدم مثيرات معينه - صور للاثاره ويطلب من المفحوصي اختبار اكثر الصور اثاره للجنس - وتقاس استجابات فسيولوجية مرتبطة بالجنس اثناء رؤية المفحوص لمثل هده الصور ، وتنتهى مثل هذه البحوث كالتى اجراها هون Hoon 1978 الى تحديد خصائص وانماط الصور الأكثر أثاره للجنس والاقل اثاره عند الذكر أو الانثى ..

افلام الجنس كمثيرات للحث الفسيولوجي الحي

وفى عام ١٩٥٣ ذكر كنزى ان استجابه الحث للصور الجنسية عند الاناث تكون ضعيفة عنها عند الذكور ، وكان تفسير الشائع لتلك الحقيقه أن الاثاره الجنسية عند الاناث تعتمد اكثر منها عند الذكور - على العلاقه الوجدانية والشخصية (Schmidt 1975)

ففي ١٩٧٨ اجرى بايرن فيشر Donn Byrne & Walliam Fisher تجربه الدراسة هذا العرض استخدم فيها فيلما لزوجين خلال ممارسة جنسيه - اخذت عينه من الاناث وذكور جامعيين قسموا الى عينتين :

أ - بالنسبه للعينه الأولى : وصف لهم الزوجين (فى الفيلم) على انهما متزوجان ومتحابان .

ب - بالنسبه للعينه الثانية : قيل ان الفيلم بين عاهره وزبون عندها

فكان الفرض هو : اذا كانت المثيرات العاطفيه هى التى تشير فقط عند الاناث احساسات جنسيه - كما فى علاقه الحب - فان الاناث يستثرن من الموقف الأول فقط .

لم يتحقق هذا الفرض حيث اتضح ان الاناث والذكور استثيروا بشكل مرتفع فى الموقفين كما كانت الاستجابات الفسيولوجية فى الموقف الأول مثل الثانى عند الاناث والذكور .

ومع هذا كان تقدير الاناث للفيلم فى الموقف الثانى اقل من تقدير الذكور له من حيث الاستثاره ويرجع ساراسون هذه النتيجة الاخيره الى مواقف التعلم الاجتماعى Through Sarason P 291.

ب - الادب الجنسي الصريح - والعدوانية الجنسية :

ويقصد بالادب الجنسي - الافلام المتعارف عليها فى مجتمعنا انها جنسيه فاضحة - أوحتى مجرد صور عاريه من خلال دراسات قام بها براون ميللر اتضح ان هذا الادب أو الفن خاصه ما يتضمن سلوك العنف أو الاغتصاب لا

يسمح فقط بحدوث جرائم جنسية بل يدفع اليها دفعا Brow Miller 1975 . P 444) .

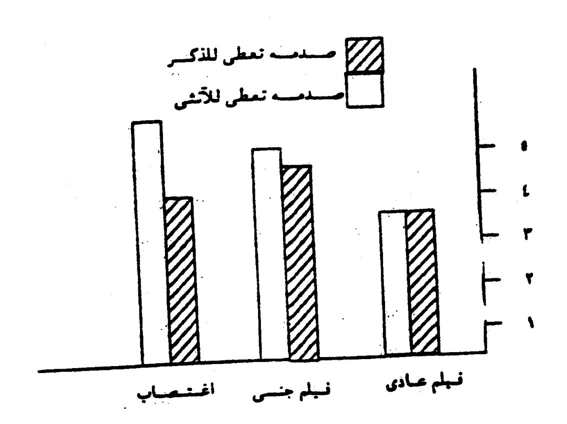
وفى دراسة ١٩٨١ اجريت دراسة على عينه من الذكور - اخضعوا لموقفين الموقف الأول لاحظوا فيلما جنسيا كانت المرأة فيه فى حاله رعب وقد اغتصبت بالقوه فى الموقف الثانى كانت المراة موافقه على المشاركة الجنسية ى الفيلم .

كلا من الموقفين انتجا حثا فسيولوجيا مرتفعا ، ولم سؤل المفحوصين أن يذكروا اكبر قدر من التخيلات الجنسية لتي تستثيرهم وجد أن الذين تعرضوا لرؤية فيلم الاغتصاب ذكروا أوهاما جنسية تدور حول الاغتصاب والعنف Neal . Malamith 1981

وفى سنه ١٩٨١ اجرى ادورار دورترشتين تجربه حول اثر رؤية فيلم جنسى به عدوانا على سلوك العدوان عند الذكور - رأي الذكور - فيلما عن اغتصاب امرأة وفيلما آخر عادى - ثم يسمح للأفراد باعطاء صدمات كهربائيه مختلفه الشده لشخص تيعلم مهمه ما (ذكر + انثى) ويقاس سلوك الفرد العدوانى بمستوى شده بالصدمة التى يعطيها الفرد المتعلم حينما يخطىء فى مهمته (لم يأخذ المتعلم فى الحقيقه صدمه تماما كما فى تجربه ميلجرام)

اهم النتائج :

وجد أن الذكور الذين شاهدوا فيلم الاغتصاب كانوا يعطون صدمات كهربائية اقوى للانثى عنها للذكر - مما يعنى أن الفن الصريح والادب الكشوف يؤدى الى زيادة عدوانية الذكور نحو الاناث مما قد يزيد من معدلات الاغتصاب ثم زيادة العدوانية بالتالى نحو الاناث وهكذا . Through Sarson et al) . 1982 P 293)


صدمه تعطى للذكر
صدمه تعطى للأنثى
٥
٤
٣
٢
١
فيلم عادى
فيلم جنسى
اغتصاب

٣ – المازوخية : والمصاب بهذا الاضطراب وهو عاده انثى لا يشعر بالمتعه الجنسية الا بمقدار ما يقع عليه من أذى من شريكه الجنس وقد تمتد السادية والمازوخية خارج العلاقة الجنسية الى حياة المضطرب العادية فيؤذى من يحبهم . والثانى يعشق من يؤذونه فيه .

٤ – هناك اضطربات وانحرافات جنسية عديده اخرى مثل جماع الموتى – والحيوانات – والشبق المرتفع خاصه عند الرجال ، والبرود الجنسى عند الزوجات – والضعف الجنسى خاصه عند الرجال مثل صعوبه الانتصاب ، القذف السريع .

هذه الاضطربات اتضح ان كثيرا منها ينتشر بشكل خطير كما ظهر من دراسة ماستر وجونسون حيث اتضح ان نصف المتزوجين قد مارس كل منهم اضطرابا جنسيا ولو مره واحده فى حياته

وفى دراسة لروبنشتين وآخرون ١٩٧٨ على عينه من الازواج اتضح أن ٨٠ ٪ قرروا أنهم سعداء فى زواجهم . ٨٥ ٪ قرروا أن علاقاتهم مشبعه بشكل متوسط ، ٤٠ ٪ قرروا انهم يواجهون مشكلة القذف السريع . بينما ٦ ٪ من الاناث قررن أنهن يواجهن صعوبة فى الاستثاره وفى الوصول الى مرحله الاشباع ، ١٥ ٪ قررن أنهن لم يصلن الى مرحله الاشباع ولومره واحده (Through Sarason et al 1983 P 302) .

اهم الانحرافات الجنسية

أولا الجنسية المثلية :

والجنسية المثلية تشير الى انجذاب الرجل الى رجل أخر جنسيا . والمرأة الى أخرى جنسيا – بل قد تتم معاشره بينهما كزواج .

اضطربات السلوك الجنسى

تسمى أحيانا انحرافات السلوك الجنسى ، وتعنى أى سلوك جنسى ينحرف عن المعيار الاجتماعى عن السائد في جماعه ما . أو الذي لا يؤدى الى الغرض منه كالاشباع للطرفين و التناسل أو الانجاب كما يشير الى كل سلوك جنسى يتم عن غير الطريق الطبيعى أو بدون رضاء الطرفين حيث يسمى اغتصابا أو السيطره على الضحية بشكل غير اخلاقي غير مشروع كالتخويف أو أي وسيله نكف الفعل عند الضحية أو جماع القاصرات أو الشراء أو الاغراء بأهداف خارج العلاقه المشروعه .

من هنا تتعدد مظاهر الانحرافات الجنسية ، وسوف نشير باختصار الي معظمها ثم نتناول بعضا منها بالتفصيل :

من هذه الانحرافات

١ - Fetichism حيث يستطيع المضطرب بأن يشبع جنسيا من مجرد اثر أو رمز يرمز للجنس الاخر مثل ملابس داخليه أو حذاء لامرأه . وقد ذكرنا قضيه مشهوره بأمريكا لشاب كان يغتصب الفتاه ثم يخنقها ويحتفظ بفرده حذاؤها ، حيث يعتبر هذا الرمز متعه جنسيه واحيانا اشباعا بديلا عن الجنس الطبيعى .

٢ - السادية : حيث لا يشعر المضطرب بالمتعه الجنسية الا اذا أوقع اذى بشريكه الجنس بدءا من خدش بسيط الى التعذيب والقتل كما كان يفعل المركيز الفرنسى المشهور دى صاد - وعاده تنتشر عند الرجال بدرجات متباينه .

وحتى ١٩٧٣ كانت تعتبر مرضا نفسيا فى امريكا حتى قررت جمعية الطب النفسى الامريكى بعد ذلك انها ليست مرضا ، وان الاكتئاب ومشاعر الحزن لديهم يرجع الى رفض المجتمع لهم لا الى الجنسية المثليه Diamond and Karlen 1980 بل ان ماستر وجونسون فى دراساتهم للسلوك الجنسى انتهيا الى أن الشريكين هنا عاده يكونوا اكثر اخلاصا ولديهم وقت للمداعبات ولا يوجد ايه فروق جنسية في الاستجابات للاثاره الجنسية بين هؤلاء الاسوياء .

يرى مينش Mench 1970 ان هناك مجتمعات لم تعتبره اضطرابات وان هذا يرجع لثقافة المجتمع (Wolmon 1965 p 1073) وعامه فان الثقافة العربية تعتبره اضطرابا وتستند على اساس منطقى بانه انحراف عن طبيعه الجنس ذلك أن القاعده لكى تصبح سويه نتساءل ماذا يحدث لو اصبحت قاعده عامه ؟ فمثلا العدوان مرفوض لو أصبح قاعده لما كانت هناك مجتمعات والمرض العقلى والنفسى .. فماذا لو كانت الجنسية المثليه قاعده عامه لكل البشر ؟ انها حق لكارثه مؤكده .

وعامه فقد اتضح أن هذا الاضطراب ليس وراءه سبب هرمونى أو جينى وان علاجه النفسى فعال ومؤكد كما أكد (Wolmon 1965 P 1075) Mensh .

ويرى فرويد وكنزى ان الجنسية المثليه موجوده عند الجميع بدرجات متقاربه ، وتمتد على متصل من الجنسية الغيرية الكامله الى الجنسية المثليه الكلية وبينها درجات وسطى متباينه علي هذا المتصل ، ولم يعرف بعد لماذا يصاب الناس بالجنسية المثليه ، إلا أن العلاج يسبقه دراسه حاله وتشخيص ثم خطه علاج مناسبه للحاله النوعيه هذه .

وفى دراسة بمعهد كنزى بأمريكا تحت إشراف بيل ، وينبرج Allen Bell & Marlin Weinberg 1978 ، اتضح وجود خمس صور من الجنسية المثليه .

١ – يعيشون على شكل زوجين فى حياه مستقره : كما لو كان متزوجين ومن النادر أن يبحث الشريك عن شريك آخر خارجى . وعاده ينتشر هذا النوع عند وبين الاناث – حيث من الصعب على الانثى أن تغير شريكها الجنسية بعكس الرجل فانه من السهل عليه تغيير شريكه الجنس .

٢ – زوجين أقل ارتباط من السابق ، وأقل سعاده واقل استمراريه عاده ينتشر بين الذكور .

٣ – جنسية مثليه وظيفيه : هنا يكون الفرد منفردا لا يعيش مع شريك محدد ، بل يبحث دائما عن شريك وينظم حياته حول الخبرة الجنسية . بل انها تستغرق معظم وقته وتشكيل علاقاته .

ونادرا ما توجد عند الاناث .

٤ – الاضطراب الوظيفى : يكون غير سعيد وأقل توافقا . يشعر بعدم الكفاءة الجنسية ويندم دائما على انه يتصف بالجنسية المثليه .

٥ – اللاجنسى : لديه مستوى منخفض من النشاط الجنسى ، وضعف فى القدرة الجنسية .

بعض هذه الفئات المضطربة قد يمارسون الجنس العادى

ثانيا : الاغتصاب

وهو ممارسة شخص ما للجنس مع اخر كرها منه أو باستخدام القوه وليس برضاه ، وخاصه يقع من رجل على امرأة أو من راشد على اطفال ويرى ساراسون أن هناك بأمريكا امراه تغتصب كل ثانيه ، وفي كل حالات الاغتصاب يقوم المغتصب بتهديد الانثى باستخدام السلاح (Huersh 1977) .

وتمثل خبره الاغتصاب اكبر الاحداث المؤلمه لدى المرأة طوال حياتها . فالفعل الجنسي هنا الذي يقع منها كرهامنها وبشكل غير شرعي يمثل اهدار لكرامتها كما قد تصاب اثناء الاغتصاب باستجابات عدوانية من المغتصب وقد تتبول أو تتقيأ أو يغمى عليها الخ ، كل هذا يترك اثارا سيئه عميقه في وجدانها تنعكس في فقدان الثقة في الآخرين ورغبتها المستمره في تغيير محل اقامتها وتغيير معارفها ، ومع نوم متوتر متقطع ، وغالبا ما تصاب بزعراض تسمى اعراض صدمه الاغتصاب من هذه الاعراض علاوه ما سبق ، قلق ، خوف عام غير محدد – تأنيب الذات – سرعه الغضب ، وعاده بعد خبره الاغتصاب بعده اسابيع تشعر الضحية بآلام فيزيقه خاصه الصداع وصعوبه النوم والغثيان ، بعد ذلك تأتي مرحلة لاحقه تزيد فيها عصبيه الضحية في التعامل مع الاخرين مع خوف من الاغتصاب مره اخرى ، وظهور كوابيس واحلام مفزعه ، وعاده لا يشعرن بمتعه السلوك الجنسي حتى مع الازواج وبشكل مستمر .

قد يمتد الاغتصاب الي الرجال ، حيث قد يمر الرجل بخبرة ومثله الاغتصاب في الجنسية المثليه – عاده يحدث هذا بين المراهقين والاطفال أو بين الراشدين في السجون والشباب في المؤسسات العقابية ، حيث قد يخضع سجين أو نزيل لعمليه اغتصاب من شرزمه من نزلاء السجن معه ، وتمثل هذه الخبرة

تغيرات سيئه في شخصية الضحية قد تستمر طوال حياتها ومع استلامه لهذه الضرزمة قد يتحول الى جنسية مثليه يقوم فيها بدور الضحيه .

اغتصاب الاطفال :

بينما عاده ما نجد مغتصبي الاناث غرباء ، نجد مغتصبي الاطفال من ذكور أو اناث – عاده أقارب وربما من اعضاء الاسره ، وغالبا ما يكون الاعتداء بنات المغتصب راشد ، كما ان معظمهم من مستويات ثقافية دنيا

وقد ركزت معظم الدراسات في هذا المجال على تتبع التغيرات التي حدثت على شخصية الضحية وهي طفله مغتصبه حتى أن تصل الي سن الرشد وعن انماط السلوك التى تظهر على هؤلاء مع كل مرحله عمرية زمنية بعد واقعه الاغتصاب فى الطفولة .

وفى دراسة ميسلمان ١٩٨٠ تم مقارنه عينه مرضى نفسانيين سيدات سبق اغتصابهن في مرحلة طفولتهن ، اتضح إنه لا يوجد فروق بين المجموعتين في التوافق النفسي عامه فيما عدا مشكلات جنسية تظهر في سن الرشد نتيجه اغتصاب الطفولة Meiselman 1980 وعاده تكون خبره الاعتداء سيئه وعميقه وتستمر مع الضحية بقيه حياتها خاصه اذا ما حدث الاغتصاب في سن ١٢ - فيما فوق ، وغالبا تؤدى الخبرة الى مرض عقلى عند البعض والى اضطرابات مختلفة في السلوك ، بعكس من تم الاعتداء عليهن في التاسعه الا ان الاثار السيئه عامه تستمر مع الضحية طوال حياتها .

شخصية المغتصب

تتصف شخصيه المغتصب بالعدوانية اكثر من الجنس المرتفع . ففى د[illegible]

١٩٦٥ أكد هارد وآخرون أن ٣٣ ٪ من المغتصبين يشبعون العدوان اكثر من الجنس ، ويعانون من اضطرابات سيكوباتية ، يدعم هذا أن نصف المغتصبين متزوجين أي قادرين على الاشباع الجنسي بطرق مشروعه وليس معنى هذا أنهم بالضرورة مرضى فى مناطق سلوكية اخرى ، بل قد يبدون أسلوياء تماما - نفى دراسة ١٩٧٧ انتهى رادا Rada الى أن معظم المغتصبين ليسوا مرضى عقليين فى مناطق سلوكية اخرى فيما عدا الاندفاعية والعدوانية .

وعاده يكون السن المغتصب من ١٦ - ٢٤ مع بعض الشذوذ خاصه اذا صاحبة اضطراب عقلى وظيفى أو عضوى ، وعاده يكون من مستويات وبيئات علاقات جنسية متعدده ، سريع الاستثارة الجنسية خضع لتنشئه قاسيه كما اتضح أن المغتصب يميل عاده لاستخدام القوه بشكل مادى مع الضحية أثناء الجماع .

تصنيف المغتصبين : (الجزء التالى مأخوذ من د . عبد المنعم توفيق . رساله دكتوراه مودعه بمكتبه ادآب طنطا) ص ٢١

يصنفهم اوليفين ١٩٧٤ الى :

١ - المغتصب المتردد : عاده يكون مترددا ، يحتاج الى اثبات رجولته وفى نفس الوقت يحتقر ذاته ويكره المرأة ، نجده هادىء ولطيف لدى جيرانه وزملائه واسرته غير مستقر وجدانيا .

يغتصب عن طريق التهديد ، يتوقع ان يحظى بالحب واللطف والعطف من الضحية .

٢ - المغتصب العدوانى :

غالبا طبقه دنيا - يستخدم العنف والاعتداء الجنسى ، يحقد على الطبقات

الاعلى من طبقته – لكن اذا قاومته الانثى فعاده يتراجع ومن الافضل لها ان تقاومه حيث ينعكس التراجع عنده فى عدم القدره على الاستمرار فى استخدام العنف .

٣ – المغتصب السيكوباتى – المندفع :

عدوانى مندفع – لا يهتم بنتائج عمله ولا يراعى الاخرين وحيث علاقته مفككه مع المجتمع ، وعاده يتم أو يقوم بالاغتصاب حينما يسطو على شقه أو منزل ، هدام ومنحرف لا يتحكم فى انفعالاته .

٤ – المغتصب السادى :

عنيف فى عدوانيته ووحشى – عاده يعانى من القصور الجنسى ومع انه يبدو متوافقا مع حياته – غير أن اثارته الجنسية ترتفع كما يتعمق اشباعه عن طريق وحشيته ويقدر ما يوقع من اذى على الضحية

الشروط التي تسهل الاغتصاب :

عامه تتم عملية اغتصاب السيدات من غرباء ، غير ان استخدام الذكور للقوه يكون شائعا حتى مع الجيران والزملاء والاقارب .

وفى بحث مسحى بجامعة بوردميو Burdue على ٨٢ اتضح انه خلال عام واحد فقط سابق على البحث فان اكثر من نصف العينه مرته بمحاولات استخدام القوه من أحد الجيران أو الأقارب أو الزملاء للحصول على شىء ما يرتبط بالجنس كالقبلة .

وبالرغم ان القوه أو التهديد باستخدامها لا يتم فعلا فى بعض الحالات إلا أن اكثر من ثلث الحالات التى تم معها هذه التهديدات خضعت فعلا للتهديد وتم السلوك الجنسى بينها وبين المغتصب بالرغم من أن الضحية قررت أنها لم تكن ترغب فى الجنس (Kevin & Parcell 1977) كل هذا بالطبع داخل مجتمع امريكى له ثقافه مغايره تماما لمجتمعنا ، ومن المعروف أن التباين الثقافى له تأثيره الواسع على مثل هذا الاسلوب وعامه فإن هناك شروطا محدده تيسر عملية الاغتصاب منها

١ - اتضح ان ٨٢ ٪ من المغتصبين والضحايا يعيشون فى منطقه واحده منهم ٦٨ ٪ جيران .

٢ - غالبا ترتكب الجريمه فى محل اقامه المجرم وليس الضحية .

٣ - غالبا للمجرم واحيانا للضحية سجل اجرامى سابق .

٤ - سوء سمعه الضحية (يوضح اهميه احتراء الانثى للقيم الاجتماعية) وبعض العوامل كالقرابه والعلاقة مع المجرم تسهم فى الاغتصاب .

٥ - معظم المغتصبين يتوقعون أن المرأة تعنى نعم حينما تقول لا - وانها فى نهايه الأمر تستمتع بالجنس حتى لو كان اغتصابا .

٦ - الاناث المضربات لا يتعرضن للاغتصاب .

٧ - بالطبع فإن التعاطى والثماله (السكر) تسهم فى تيسير الاغتصاب بالرغم من أن معظم هذه العقاقير يضعف القدرة الجنسية (عن د . توفيق عبد المنعم - رساله دكتوراه ، مكتبه ادآب طنطا)

علاج انحرافات السلوك الجنسي:

بالطبع لن نعرض لمناهج لاج هذه الاضطربات ، خاصه وانها معروفه فى معظم كتب الإرشاد والعلاج النفسى ، وقد عرضنا لها فعلا فى كتاب يحمل عنوان هذا الاسم ، ويقوم العلاج بالاستفاده بكل علم النفس في تعديل السلوك المنحرف ، وهنا سوف نعرض فقط لمعالم اساسيه للعلاج تنير الطريق للقارئ لمزيد من القراءه .

ومن الذين تخصصوا فى علاج انحرافات الجنس ، ماستر وجونسون حيث قاما بعلاج ٧٩٠ ، وتطورت اساليبها العلاجية بعد ذلك على يد آنون ١٩٧٦ لابيكولو ١٩٧٦ Annon . Laprccolo وتدور حول التعليم المضطرب السلوك الجنسى السليم مع تعديل الاتجاهات والتقرير المعرفى السلبى للموقف .

كما تعطى واجبات وتدريبات منزلية توعيه لمساعده الزوجين (مثلا : علاج حاله قذف سريع - ادى لطلاق ..) ونعلمهم كيف يثير كل منهم الآخر . وكيف يتغلب على مخاوفه وعلى عمليات الكف .

ومن أهم البرامج العلاجية تلك الخاصة بتعليم الزوجة كيف تصل مع زوجها الى قمه الاستثاره وقمه الاشباع النهائى .

ويتطلب هذا ان تبدأ بالكشف عن معتقدات واتجاهات المضطرب نحو الجنس ، وعامه فان ماستر وجونسون يؤكد ان علاج اضعف الجنسى سهل ونعذ، ويذكر لنا انه بعد اسبوعين فقط من العلاج العبته السابقه ٧٩٠ زوجا ، ثم علاج الجميع ماعدا مالايزيد عن ٢٠ ٪ .

وعامه فانه عرده اساليب العلاج تلك الانحرافات لا بد الرجوع الى كتابه متخصص فى العلاج والارشاد النفسى يغطى علاج هذا الاضطراب .

وقد اقام رازاس بيوسطن يوضح مقياس للحب ، قمنا بترجمته :

يتكون من مجموعه من البنود تقدم للمفحوص ليجيب عليها ثم تقوم بتصحيحة لتعطى درجة للمفحوص تغير عن مدى حب المفحوص لشخص معين وبعلته أو يحتفظ به وبنود الاختبار كما يلى

حاول أن تتذكر الشريك الذى تحبه ، وضع اسمه فى ذهنك وبعد أن تكمل المقياس قارن درجاتك بالمعايير

ستقدم لك مجموعة من العبارات تحدد علاقه بينك وبين هذا الشخص الذى فيه ، وعليك أن تقرأ العباره وتضع علامه تحت أحد الأرقام من ١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ تحت العباره حيث تعنى أن العباره كاذبه تماما

٢ = كاذبه ٣ = كاذبه الي حد ما ٤ = غير متأكد

٥ + صحيحة الي حد ما ٦ = صحيحة ٧ = صحيحة تماما

١ - أحب أن أقضى معظم اوقاتى مع (اسم الشريك الذى تحبه)

خاطئه تماما ١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ صحيحه تماما

٢ - اعتقد أن ..... يترقى جنسيا

تماما ١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ نادرا

٣ - ــــــــــ نادرا ما نخطأ مثل بقيه الناس

٧٦٥٤٣٢١

٤ - من الممكن أن أعمل أى شىء اقدر عليه من أجل خاطر ....

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧

٥ - اجد نفسى متجنبا الى ....

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧

٦ - احب أن اشارك .... مشاعرى

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧

٧- اراء المهام المختلفة يكون ممتعا حينما يكون .... معى

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧

٨ - أحب أن تكون .... ملكا لى فقط

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧

٩ - الشعور بحزن عميق لو حدث مكروه له

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧

١٠ - لا استطيع ان امنع نفسى من التفكير ....

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧

١١ - اشعر بسعادة بالغه لو عرفت أن .... يهتم بى

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧

١٢ - أكون في منتهى السرور حينما يكون .... معى

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١

١٣ - من الصعب على جدا أن اكون بعيدا عن ....

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١

١٤ - اهتم .... كل الاهتمام

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١

طبق على ٢٢٠ جامعى (١٩ - ٢٤ سنه) ٢١١ سن من جامعه Northeastesm الطلاب عما اذا كانوا : يحبون تماما - احتمال انهم يحبون - غير متأكدين - احتمال انهم لا يحبون - لا يحبون فعلا

ثم اكملوا الاتفسار ، لم توجد فروق جنسية

الحالــــــه	المتـــــوسط
حب كامل	٨٩
احتمال حب	٨٠
غير متأكد	٧٧
احتمال عدم حب	٦٨
عدم حب فعلا	٥٩

الفصل السابع

قياس السلوك اللاستهلاكى

يهتم هذا الفصل بدراسة ظاهرة سلوكيه لم تتطرق إليها - بقدر علم الباحث - بحوث سابقة بشكل مباشر وكأنها بعيدة تماماً عن مجال السلوك. هذه الظاهرة هى اتجاهات وسلوك أو تعامل الأفراد مع رؤوس أموالهم، فهناك من يستهلك رأسماله فى إشباع واقع حقيقية وهناك من يستهلكها فى إشباع دوافع غير واقعية بمعنى أنها لا تعبر عن حاجات حقيقية لدى الفرد بقدر ما تعبر عن حاجات ظهرت نتيجة لميسرات ومحفزات اجتماعية معينة.

وهناك من يستهلكها لإشباع حاجات ضرورية بأساليب إشباع لاتتلائم مع دخوله أو مع إمكانيات البيئة التى تمده بأسباب إشباع هذا الدافع وربما يرجع هذا لخضوع هذا الفرد لمواقف تعلم اجتماعى غربي وغير مألوفة للمجتمع الذى ينتمى إليه، وهذه المواقف أصبحت شائعة وممكنة نتيجة لسهولة الاتصالات بين الجماعات المتباعدة والمتباينة.

وهناك من يستثمرها فى مواقف استثمارية ملائمة لظروف الجماعة التى يحياها وكذلك لظروف البيئة الفيزيقية وقدرته على التحكم فيها بما يعود عليه بأقصى منفعة من استثماره لرأس ماله.

أو هناك من يستثمرها بشكل متوسط أو ضعيف لانخفاض قدرته على التعامل مع بيئته الفيزيقية والاجتماعية، وربما لعدم قدرته على المجازفة أو حل المشكلات أو ربما لخصائص شخصية أخرى مثل الميل للمجاراة النفور من الغموض والهامشية وعدم القدرة على الحسم الخ... وهناك من يستثمرها بأسلوب مقبول اجتماعياً ومن يستثمرها بعكس هذا.

من جهة أخرى فإن نفس الجماعة التى ينتمى إليها الفرد قد تتبنى حاجات ودوافع لا تتلائم مع إمكانياتها نتيجة لشروط عارضه - حيث يتعلم أعضاء الجماعة هذه الدوافع والحاجات والتى لا يمكن أن تشيع إلا من أهداف خارج الجماعة ويمثل هذا موقفاً خطيراً جداً لما يأتى:

١- إن أهداف الأفراد التى تشبع حاجاتهم ودوافعهم أصبحت غير موجودة داخل جماعة الأفراد المرجعية بل توجد داخل جماعة خارجية.

٢- إن الإشباع الذاتى للأفراد داخل جماعتهم يصل بالتدريج إلى مستوى ضعيف مما يضعف تدريجياً وبشكل انحدارى متصل ارتباط أعضاء الجماعة وييسر وتفككها.

٣- إن هذا الوضع حتى لو استطعنا أن نخلق دوافع مصطنعة عند أعضاء الجماعة بحيث لا يشيع إلا داخل الجماعة - فإن الدوافع إلى تعلمها الأفراد تلقائياً والتى لا تشبع إلا من أهداف خارج الجماعة فإنها قد تعزز ما دام شروط هذا التعزيز متوافرة، ونماذج تعلم هذه الدوافع بالأسرة والملاحظة لم تزل قائمة كذلك وسائل التعلم المعرفى. فإن هذا الوضع يخلق شعوراً عند الأفراد بالاغتراب عن جماعاتهم الأصلية - لعدم توافر اشباعاتهم لديها. والذى ينتهى بالضرورة إلى تفكك الجماعة.

٤- خطورة الوضع من خلال تصريحات المصادر الرسمية ووسائل الإعلام

فيما يختص بزيادة الاستهلاك عن الإنتاج. بينما شروط تيسير الدوافع الاستهلاكية مازالت قائمة تنميها

٥- ملاحظة ما طرأ على القرية المصرية من أشكال حضارية انعكست فى أنماط استهلاكية تتبدى بشكل واضح فى نمط المساكن المفضلة حديثاً بالريف وتحوله من مراكز إنتاج إلى تجمع استهلاكى. ثم خروج المزارع المصرى فى جماعات للعمل والإنتاج بدول البترول العربية والعودة بقدرة مشبعة - مؤقتاً - ومدعمة فى نفس الوقت لدوافعه الاستهلاكية. هذا الوضع جعل من المصريين عامة كجماعة لها وضع شاذ بين القوميات العالمية - فأصبحت تمثل جماعة توجد داخل شروط تنمى وتدعم لدى أفراد هذه الجماعة دوافع استهلاكية مرتفعة ومتعددة بينما وسائل إشباع هذه الدوافع لاتوجد داخل هذه الجماعة وإنما توجد وبخصوبة داخل جماعات تحيط بها.

وتوافر وسائل الاتصال - خاصة التليفزيون - ينمى ويدعم هذه الدوافع - فكل ما يعرضه التليفزيون تقريباً هو الأفراد فى مختلف الدول والأجناس وفى مختلف حالات الفرح أو الحزن وهم فى حالات استهلاكية فقط. ومن النادر أن نراهم فى حالات إنتاج. هذا علاوة على الطوفان المتعمد من معلومات الدعاية الاستهلاكية والقائم على أساس علمى خطير. والأخطر من ذلك تعزيزاً اجتماعيا لهذه الدوافع من خلال قيم التقبل الاجتماعى.

٦- من الملاحظات السابقة تتحدد مشكلة هذا البحث فى دراسة سلوك المصريين حينما يتعاملون مع النقد او دخولهم باعتبار النقد هنا

مثيراً اجتماعياً خطيراً بشكل سلوك الناس إلى حد كبير ورغم ذلـك لم يخضع لدراسات علم النفس حتى الآن بشكل مباشـر وصريـح. وكيـف يتبـاين سـلوكهم أو اتجاهاتـهم نحـو دخولهـم مـن الاسـتهلاك إلى الاستثمار بتباين العمر الزمنى أو الأجيال والجنس والمهنة، وما هـى شروط إزاحة هذه الاتجاهات نحو الاستهلاك أو العلوم الاقتصاديـة - إلا أن الاقتصاديين يتناولونه كموقف خـارجي وليـس كسلوك فـردى يصدر عـن الفـرد - وإذا مـا حـاولوا تناولـه مـن هـذه الزاويـة فإنـهم يتعاملون مع الإنسان كأنه يسلك بشـكل منطقـى وعقلانـى - كمـا فـى قـانون العـرض والطلـب. كمـا ينصـب اهتمامـات الاقتصـاديين علـى متغـيرات مثـل: الدخـل، والنـاتج، والادخـار أى علـى متغـيرات اقتصادية وليست سلوكية فلـم يـهتموا مثـلاً بالاتجاهـات والتوقعـات والاهتمامات ودور الجماعات المرجعيـة علـى السـلوك ومـع هـذا فـإن بعض الاقتصاديين وجهوا الانتباه إلى ضرورة تفسير سـلوك المسـتهلك مثل كاتونا[1].

وفى سـنة ١٩٧٢ وضـع دونكيلـبرج Dunkelberg 1972. P. 341 وغيره من الباحثين مثل بركوفتز أنه لابد من دراسة السلوك كما يـدرس داخل المعامل السيكولوجية، ولابد من وضع الاتجاهـات والنوايـا موضـع اعتبار (Berkowitz 1975. P. 288).

---

(1) Katona, G. Pawerful Consumer. Psychological Studies of the American Economy.
New York: Mc Grow. Hill. 1966.

الاتجاهات الاقتصادية والسلوك الواقعى:

تعتبر هذه الدراسة استطلاعية، لابد منها فى مجال ما زال جديدا تماما فى الدراسة السيكولوجية، حيث أن الحقائق المتوافرة لدينا عن هذا المجال نادرة وغير مترابطة بشكل مباشر بمشكلة هذا البحث.

ولما كانت هذه الدراسة استطلاعية فقد ركزت على دراسة الاتجاهات من خلال قياس تقارير الأفراد اللفظية. ولما كانت العلاقة بين اتجاهات الأفراد وسلوكهم الواقعى ليست بالضرورة علاقة موجبة وضرورية. فقد يكون الفرد رافضا لشيء ما لفظيا غير انه يقبل عليه دائما. ومن اجل هذا لم نعد نعتمد على درجة الاتجاه وحدها للتنبؤ بالسلوك الواقعى للفرد، بل هو مجرد أحد المؤشرات ضمن مؤشرات أخرى تكون موقف اشتراطى كامل. وليس للمؤشر الاتجاهى داخل هذا الموقف أى دلاله إذا لم يتكامل مع مؤشرات السلوك الواقعى الأخرى فى هذا الموقف.

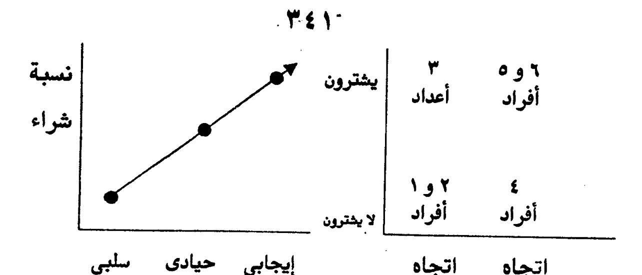
ومن أهم الدراسات التى أكدت هذا وخاصة فى مجال الاتجاهات الاستهلاكية دراسة أجراها لابير La Pierre 1933 حيث صاحب صينى وزوجته فى رحلات لمسافة حوالى ١٠٠٠ ميل على ساحل المحيط الهادى بالولايات المتحدة الأمريكية، ودرس كيفية استقبال الأمريكيين للشخص الصينى وزوجته سواء فى تقديم خدمة أو بيع أو شراء، ومن خلال ٢٥١ مره دخل فيها أماكن حدث أن رفض مره واحدة فقط تقديم خدمة لهذا الصينى وزوجته، أدهش هزا العالم لابير حيث قد سبق

وقاس اتجاه هؤلاء الأمريكيين أصحاب هذه الأماكن والمطاعم نحو هؤلاء الصينيين وجد ٩٠ ٪ من الأمريكيين كانت اتجاهاتهم سلبية نحو الصينيين. (Through Strenthal et al 1982 .p. 1982)

ومعنى هذا أن الاتجاهات حتى فى مجال البيع والشراء ليست لديها القدرة على التنبؤ بالسلوك خاصة إذا خضع هذا السلوك لضغوط اجتماعية.

ليس معنى هذا أن الاتجاهات ليس لها أى فائدة فى التنبؤ بالسلوك، بل أنها تحت شروط معينه يمكن أن تسوم فى التنبؤ بالسلوك، فالناس ذوى الاتجاهات الإيجابية القوية نحو الدين مثلا عاده ما يذهبون إلى المساجد أكثر من غيرهم، كذلك فى السياسة والاستهلاك وقد أثبت داى أن الجماعات التى تختلف فى اتجاه ما يختلف سلوكها فى موضوع هذا الاتجاه.

وإذا كانت درجة الفرد على اتجاه ما لا يمكن الاعتماد عليها وحدها للتنبؤ بسلوكه المرتبطة بهذا الاتجاه، فان متوسط درجات الجماعة على الاتجاه يعطينا مؤشرا جيدا للتنبؤ بسلوك هذه الجماعة. وقد أكدت دراسات عديدة صدق هذا مثل كريج وآخرين فى دراسات أجريت على اتجاهات جماعة نحو شراء سلعة ما واتجاهات أفراد حسب للجماعة متوسط اتجاه ومتوسط شراء. بينما حسب لكل فرد درجة اتجاه خاصة به ومتوسط شراء خاص به. وأمكن تمثيل النتائج فى الرسم التالى.



قياس الاتجاه:

اتجاه الأفراد

ملاحظ: ليس هناك فرق واضح بين نسبة من يشترون ومن لا يشترون من الأفراد الذين اتجاههم إيجابى وكذلك بين من اتجاههم سلبى - بل إن من يشترون ممن اتجاههم سلبى كانوا أكثر ممن لا يشترون

اتجاه الجماعة واحتمالات الشراء

فيتضح علاقة إيجابية مرتفعة بين متوسط اتجاه الجماعة والحيادى والسلبى وبين معدل الشراء

وقد تأكدت صدق هذا أيضا فى دراسات قشبين، حيث ظهر أن درجات الأفراد على مقاييس اتجاهاتهم نحو تنظيم الأسرة لم تصلح مؤشرا جيدا للتنبؤ بسلوك هؤلاء الأفراد الواقعى فى تنظيم الأسرة، أى أن حجم الأسرة المرغوب لا يعتبر مؤشرا جيدا للسلوك الواقعى، بينما بالنسبة لمتوسط الحجم المرغوب عند الجماعة أى اتجاه الجماعة كان قريبا من متوسط الحجم الواقعى (عبد السلام الشيخ .. علم النفس الاجتماعى. ١٩٨٦. فصل الاتجاهات) ...

كما تأكد هذا أيضا فى دراسات كريج وسترنتال حيث اتضح أن العلاقة بين اتجاه الفرد نحو مهنته وأدائه كان ضعيفا. أحيانا سلبيا.

وتسائل كريج وزميله لماذا؟ ورأيا أن ذلك ربما يعود إلى أن ما يحدد أداء الفرد على مهنته ليس اتجاهه نحو المهنة وانما اتجاهه نحو أسرته.

وربما يرجع انخفاض اتساق الاتجاه مع السلوك الواقعى إلى الفروق فى نوعية الاتجاه ومقاييس السلوك، فالاتجاه العام يعتبر مؤشرا رديئا لسلوك نوعى، كما أن العلاقة المنخفضة بين السلوك والاتجاه تظهر بشكل واضح حينما نحصل عليها من خلال درجات الأفراد على مقاييس اتجاه وعلى سلوك صدر عنهم تحت مواقف ضغط اجتماعية مختلفة. فقياس الاتجاه قد يتم فى المعمل ومواقف الضغط الاجتماعى ضعيفة بينما يصدر السلوك فى الحياة الجارية وضغط الجماعة مرتفعا وهذا هو ما حدث للعينة الأمريكية حينما قاس لابيير اتجاهاتهم نحو الصينيين تم حينما زارهم فعلا مع الطالب الصينى وزوجته.

معنى هذا أن مقاييس الاتجاهات. إذا ما أجريت تحت شروط معينة وبكيفية خاصة مخططة فأنها يمكن أن تساعدنا بشكل جيد على التنبؤ بسلوك الأفراد والاتجاه العام يمكن أن يؤخذ كمؤشر السلوك والاتجاه النوعى كمؤشر لسلوك نوعى وقد أشار فشبين إلى تلك. Fishbein & Ajzen 1980 .

(عبد السلام الشيخ ١٩٨٦. ص ١٦١)

ولكى تقيس اتجاه عينه دراسة هذا البحث، يجب أن نضع فى اعتبارنا تلك الشروط التى ترفع من قيمة الاتجاه كمؤشر جيد للتنبؤ بالسلوك مثل معرفة تأثير الجماعات المرجعية أو الأشخاص المهمين.

وهذا ما سوف نفعله فى تجربة هذا البحث كما يظهر حينما نعرض لهذه التجربة.

قياس السلوك الاستهلاكى:

لم نعثر على دراسات سيكولوجية حول سلوك الاستثمار أو سلوك الإنتاج من خلال تنمية راس المال، بينما عثرنا على دراسات متعددة خاصة بسلوك الاستهلاك والشراء والدعاية. وهنا نحاول أن نتعرف على الكيفية التى اتبعتها تلك الدراسات فى قياس الاتجاه نحو الشراء أو الاستهلاك وما هى التعديات التى أدخلتها على هذا القياس لترفع من قيمة الاتجاه فى التنبؤ بالسلوك الواقعى.

أ - قياس الاتجاه:

ويقصد بها بالطبع هنا الاتجاه نحو الشراء أو الاستهلاك ويستخدم هنا نمانج مقاييس أسجود وتطبيقه أعلى اتجاهات الشراء والاستهلاك. فإذا كنا نهدف إلى قياس اتجاه المستهلك نحو شراء سلعه معينه ولتكن فرشة أسنان مثلا. يمكن أن نضع مقياس الاتجاه هنا على هذا النمونج.

فرشة الأسنان ماركة ...

جيده	١	ص ٢	٣	س ٤	٥	رديئة
مفرحة	ص ١	—	س ٣	—	—	مقبضة
منعشة	—	ص ٢	س ٣	—	—	غير منعشة

ولنفترض أننا نقيس اتجاه شخصين هما س، ص نحو شراء هـذه الفرشه مثلا وكانت إجابات كل منهما كما هي موضحة بالمثال السابق.

إذن درجة اختبار ص من خلال استجاباته على البنـود الثلاثـة السابقة

= ٢ + ١ + ٢ = ٥

إذن درجة س = ٤ + ٣ + ٣ = ١٠

ونلاحظ أن هذا القياس مصمم - خاصة من حيث تصحيحه بحيث أن الدرجة الصغرى تدل على اتجاه إيجابى والدرجة الصغرى تـدل علـى اتجاه سلبى نحو الشراء.

ولما كانت هذه الدرجة تمثل اتجاها عاما فأنـها لا تسـاعدنا علـى التنبؤ بسلوك الشراء النوعى - وانما هى مجرد مؤشـر عـام نحـو الشـراء والذى لا يتسق تماما مع بعض أنماط سلوك الشراء النوعى.

ويوضح كريج وسـترنتال إننـا إذا أردنـا أن نتعـرف علـى سـلوك نوعى مثل إذا كان المستهلك سيشترى فعلا - سلعه معينه - هنـا نحتـاج إلى مقياس للاتجاه أو مقيـاس الاتجـاه نحـو الفعـل اقصـد الشـراء نفسـه Craig & Strenlhal .1982. P. 159، وفعـل الشـخص - س مثـلا يعنـى اتجاهه نحو عمل معين فـى موقـف معـين بشـىء معطـى Fishbein & Ajzen 1973.

ويقاس اتجاه الفرد نحو الفعل النوعى المباشر من خلال مقـاييس تبنى طبقا للنمونج التالى:

المرة القادمة

سوف اشترى ___ ___ ___ ___ ___ ___ ___ ___ لا اشترى

فرشة أسنان ماركة

وقد انتهت دراسات عديدة إلى أن هذا النموذج من المقاييس لديه قدرة جيده للتنبؤ بالسلوك الواقعى والبنوايا -Fishbein & Ajzen, 1969 1970, 972; Brislin, Olmslead 1973, Harvey 1975.

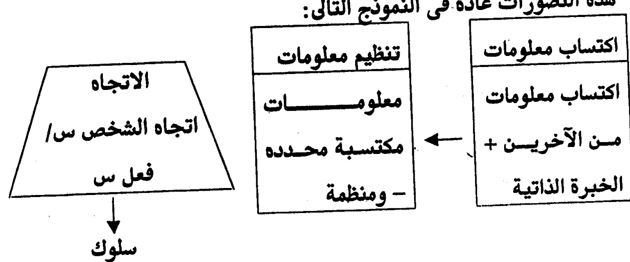
وهنا يجب أن نلاحظ أن دراسة الاتجاه النوعى يعتبر طريقة مناسبة لقياس سلوك نوعى من النادر تكراره. وعلى هذا فإنه يفيد حينما يكون السلوك المراد معرفته يتضمن عمليات شراء فى فترات متباعدة – كشراء فرشة أسنان مثلاً. أو التصويت فى الانتخابات. بينما هذا الاتجاه النوعى يكون غير مفيد حينما نريد دراسة سلوك شراء من الشائع تكراره مثل شراء طعام يومى وشراء سجاير هنا نستخدم مقاييس متكررة كمحك سلوكى، وحينما نهتم بالسلوك العام، فإن محل السلوك المتكرر أو المتعدد يكون مقياساً مناسباً.

وبالنسبة لهذه الدراسة الحالية فإنها تهدف إلى دراسة السلوك المتكرر من حيث الاستهلاك كما يمثل فى الشراء أو فى الاستثمار. ومن الواضح أن دراسة سلوك الشراء النوعى هنا إنما يفيد فى مجال تطبيقى لدراسة شراء سلعة معينة تنتجها مؤسسة ما.

أهم الشروط التى ترفع من كفاءة الاتجاه فى التنبؤ بالسلوك الواقعى

لما كـان الاتجـاه العـام - أبعـد عـن السـلوك النوعـى مـن الاتجـاه الخاص - كان علينا أن نتعرف على الشروط التـى تجعلـه محـدداً جيـداً للسلوك النوعى والمتكرر.

ويقدم لنا كثير من علماء النفس الاجتماعى تصوراً عن حلقـات أو مراحل ترب؛ بين الاتجاه العام وبين السلوك النوعـى أو الفعـل وتتلخـص هذه التصورات عادة فى النموذج التالى:



(Through: Craig S. & Strenlhal 1982 p. 161.)

وخلال مراحل هذا النموذج نجد مصادر مباشرة وأكثر فاعلية فى تحويل الاتجاه إلى سلوك. فتدخل هذه المصادر سواء فى مرحلـة اكتسـاب المعلومات أو مرحلـة تنظيمـها أو مرحلـة تشـكيل الاتجـاه وتحويلـه إلى سلوك. وفى دراسات جاكارد (ودافيـد سـون علـى إنـاث غـير متزوجـات وطالبات جامعة ١٩٧٢ وعلى إناث متزوجات ولديهم أطفال ١٩٧٧ حـول الاتجاه نحو تنظيم الأسرة. اتضح وجود مصـادر متعـددة منـها مـا أطلـق

عليه "معتقدات معيارية N Bs. بجانب المعتقدات الاتجاهيه فى تحديد السلوك الواقعى ورفع كفاءة الاتجاه فى التنبؤ بهذا السلوك وقد أكد هذا فشبين ويسك Ajzen & Fishbein 1982 واللذان أكدا على أهمية النوايا أو المقاصد ولكن ما هى المعتقدات المعيارية؟

المعتقدات المعيارية:

تشير إلى ادراك الشخص لما يتوقعه الأشخاص المهمين مثل أعضاء أسرته من سلوك يصدر عن هذا الشخص. (Ibid., p. 163) ومن المعلومات السابقة يتضح أن معتقدات الشخص ومعتقدات جماعته المرجعية تسهم فى زيادة قدرة اتجاهه على تشكيل سلوكه الواقعى.

كما تشير المعتقدات المعيارية إلى قيم الجماعة التى ينتمى إليها الفرد وأراء قادة وأعضاء جماعته المرجعية كما يدركها هو بغض النظر عما هى فى الواقع وتسمى هذه بمعتقدات معيارية اجتماعية NBS.

هناك كذلك عقائد الشخص واتجاهاته الذاتية أو الشخصية وتسمى معتقدات معيارية شخصية NBp وتشير أيضاً إلى ادراك الفرد للسلوك الذى يشعر أنه ملزم به أخلاقياً.

ويمكن قياس المعتقدات الشخصية بمقاييس تتخذ بنودها شكل البند التالى:

من واجبى

أن أشترى ___ ___ ___ ___ ___ الا أشترى

تليفزيون ملون

ونكتسب المعتقدات المعيارية الشخصية من خلال التنشئة الاجتماعية حيث يتعلم الأطفال الالتزامات والواجبات، وبالتالى ترتبط أساساً ببناء الشخصية ويختلف تأثير - هذه المعتقدات على تحويل اتجاه الفرد إلى سلوك واقعى باختلاف بناء الشخصية. فمثلاً عند شخص مرتفع على تأكيد ذات نجد لمعاييره الشخصية أثراً أكبر فى تشكيل سلوكه بعكس الحال إذا كان منخفضاً على تأكيد الذات حيث يرتفع تأثير المراجع الأخرى مثل المعتقدات الاجتماعية. ويتضح هذا فى بعض المواقف التى تعدد فيها عناصر تشكيل قرار الشراء كأن يكون الشخص الذى سيستهل السلعة ليس هو الذى سيشتريها وليس هو الممول مثلاً.

جـ - الاتجاهات والنوايا وكيف تتحول إلى سلوك واقعى:

يرى فشبين وآخرون أن الاتجاهات والنوايا تتحول إلى سلوك واقعى فى ضوء:

١- اتجاه الفرد نحو هذا الفعل.

٢- إدراك الفرد للمعايير الاجتماعية المرتبطة بهذا الفعل.

٣- دافعيه الشخص نحو التوافق أو مجاراة المعايير الاجتماعية.

(Stephen, W. G. in Cozby 1981, p. 433)

ويتزايد دور المعتقدات المعيارية الاجتماعية فى تشكيل سلوك الشراء تحت مواقف معينة مثل:

١- أن يكون المشترى ليس هو الذى سيستخدم السلعة.

٢- أن السلعة يجب أن تعكس شخصية المستهلك وليس المشترى.

٣- ألا يكون المستهلك أو المشترى متأكداً عما يود أن يفعله.

هنا تكون المعتقدات المعيارية الاجتماعية محددات هامة لسلوك الشراء.

(Craig et al 1982 p. 164)

مثلاً إذا دخل رجل ليشترى فستاناً لزوجته وهو غير متأكد من أحدث الموديلات التى قد تعجب زوجته، هنا يمكن أن يتأثر سلوكه برأى زوجته أكثر، أو برأى الأم وربما برأى البائع حينما يقول له مثلاً "أن هذا الفستان موديل قديم ولن يعجب الزوجة" هنا قد يغير الزوج رأيه ويشترى فستاناً آخر.

وعامة حينما نريد قياس الاتجاه نحو الشراء أو الاستهلاك أو الإنتاج فلابد أن نضع فى اعتبارنا رأى الجماعات المرجعية التى يحتمل أن يكون لها دوراً فى تشكيل هذا السلوك. وتقاسى المعتقدات المعيارية الاجتماعية باختبارات تتبع فى بنائها نمونج البند التالى:

يرى أبى (أو زوجتى - أمى الخ)

أننى يجب

أن أشترى ___ ___ ___ ___ ___ ___ ___ ألا أشترى

تليفزيون ملون

ولقد اتضح أن المكونات أو المعتقدات المعيارية الاجتماعية والشخصية لا تكفى وحدها للتنبؤ بسلوك الشراء أو الاستهلاك ولكن

لابد مـن التعـرف كذلـك علـى ميـل الفـرد للتوافـق مـع أعضـاء جماعتـه المرجعيه أو معتقداته المعيارية الاجتماعية من هنا لابد من قياس دافعية الشخص للتوافق مع معتقدات الفرد المعيارية الاجتماعيـة وتقاسـى هـذه الدافعية باختبارات تبنى طبقاً لنموذج البند التالى:

في شراء تليفزيون ملون

أفضل ____ ____ ____ ____ ____ ____ لا أفضل

ويرى سترنتال وكريج أننا يمكن أن نتنبأ بالسلوك الواقعى للفرد وذلك بضرب درجته على المعتقـدات المعياريـة الاجتماعيـة فـى درجتـه على التوافق أو مجاراة تلك المعتقدات أى أن:

السلوك الواقعـى للشـخص = درجتـه علـى NBs مجاراتـه لهـذه المعتقدات أو دافعية للمجاراة M. C ونرى نحن أنه مـن المكـن أن تعـدل هذه المعادلة كما يلى:

السلوك الواقعى للفرد:

= (درجة دافعية الفرد لمجاراة جماعته + درجته علـى NBs + اتجاه الفرد نحو الفعل) ومع هذا فإن هذه الدرجة التى نحصل عليها من المعادلة السابقة لا تعتبر مؤشراً كاملاً للسلوك، ذلك أن هنـاك متغـيرات ومعلومات أخرى غير معروفة، مثل الأحداث الطارئـة - تغـير النوايـا، ظهور أهداف بديلة كل هذا يمكن أن نسميه مواقف عارضة غير محددة. ومن هنا نحتاج إلى أن - نحدد المدى الذى يتأثر عنده سلوك الناس بـهذه المواقف العارضة والتى قد تظهر أو تقى بين قياس اتجاهات الأفـراد

ومعتقداتهم المعيارية وأداء الفعل أو ظهور السلوك الواقعي.

ويطلق على المقياس الذى يقيس أثر هذه المواقف العارضة.

بمقياس أثر الأحداث الدخيلة Extraneous Events. (E E)

مثلاً علمت أن صديقاً لى اشترى تليفزيون ملون أجنبى بدلاً من آخر مصرى مثل الموجود عندى. هنا نويت على شراء الجهاز الجديد وافقنى على ذلك أبى وأمى وزوجتى...الخ. ثم ادخرت مبلغاً كثمن لهذا التليفزيون - وأثناء خروجى لشراء التليفزيون قابلت صديقاً أخبرنى أنه بهذا المبلغ يمكن أن أشترى جهاز فيديو ممتاز. هنا يمكن أن أغير قصدى واشترى كهاز الفيديو بدلاً من التليفزيون وفى سنة ١٩٧١ استخدم ويكر Wicker هذا المقياس فى قياس سلوك الذهاب إلى الكنيسة، وفى قياس سلوك شراء سلعة ما مثل:

إذا كنت ذاهب إلى محلك المفضل لتشترى - سلعة ما - ولم تجدها بهذا المحل.

أ - لا يؤثر مطلقاً على ضرورة شراء السلعة.

ب- من المحتمل ألا يؤثر.

جـ- ربما تؤثر فى سلوك الشراء.

د - تؤثر فى سلوك الشراء وتمنعنى من الشراء.

ولقد قدم كريج وسترنتال النموذج التالى للتنبؤ بسلوك الشراء.

١- نوايا سلوكية B. I. "دالة" اتجاه A معتقدات معيارية اجتماعية و NB, M.C. الدافعية للمجاراة، معتقدات معيارية شخصية NBp ثم

يمكن أن نقيس السلوك الواقعى كما يلى:

٢- السلوك "المقاصد أو النوايا السلوكية والحوادث الطارئة E E وتختلف الأهمية النسبية لعناصر كل من المعادلتين ١ ، ٢ باختلاف موقف الشراء ونوع السلعة فشراء سلعة صحية غير شراء سلعة أخرى عامة كالتليفزيون حيث ترتفع قيمة المعايير الاجتماعية. غير شراء سلعة خاصة كالطعام مثلاً.

٣- المعلومات الموجهة وغير الموجهة وأثرها على الاستهلاك:

يقصد بالمعلومات الموجهة تلك المعارف التى تستخدمها الدعاية التى تتبعها مؤسسات وهيئات منتجه وموزعه لترويج سلعة ما، بينما المعلومات غير الموجهة عبارة عن تلك المعارف التى تنتقل بشكل تلقائى بين أعضاء الجماعة عن سلعة ما وتؤثر على معدل توزيعها أو شرائها.

ومع هذا فسنجد أن عمليات الرعاية الحديثة تستخدم النوعين من المعلومات بل أوضحت الدراسات الخاصة بهذا المجال أن الدعاية غير الموجهة تكون أحياناً أقدر على توجيه سلوك الشراء عند الأفراد من الدعاية الموجهة.

ومن المعروف أن الفرد عادة ما يجارى الجماعة ويأتى بالسلوك الذى يظن أن الجماعة تعززه حتى لو لم يكن الواقع كذلك [1]، وكلما كانت المعلومات التى تمر بشخص ما تلقائية غير معروفة المصدر أو القصد. خاصة إذا ما كانت تتكرر أمام هذا الشخص. هنا يميل الفرد إلى

---

(١) انظر عبد السلام الشيخ – ١٩٨٥ – الفصل الثالث.

ردها إلى الجماعة مما يجعل لهذه المعلومة قوة فى تشكيل سلوكه.

ويفسر لنا هذا تلك التجارب التى أكدت أثر المعلومات التى تقدم تحت العتبة الإدراكية للمستهلك أى بدون أن يدركها. وبالرغم من ذلك يكون لها أثر واضح على سلوك الشراء. ومن أوائل الدراسات التى أجريت فى هذا المجال دراسة بمدينة نيوجيرسى سنة ١٩٥٧ أثناء مشاهدة الناس لأحد المسرحيات عرض عليهم جملتين: اشرب كوكا - كل فيشار (Papcorn) لمدة $\frac{١}{٥٠}$ من الثانية أى تحت العتبى الادراكية. اتضح بعدها أن نسبة بيع الكوكاكولا زاد بنسبة ١٨٪، بينما زادت نسبة بيع الفشار Papcorn بنسبة ٥٧٪.

وبالرغم أنه من الصعب تحديد عتبات إدراكيه لكل الناس إلا أن مدة عرض $\frac{١}{٥٠}$ من الثانية يفترض أنها تحت العتبة الإدراكية لعظم الناس.

أ -دور المعلومات تحت العتبة الإدراكيه فى قرار الشراء:

أكدت تجارب المعمل السيكولوجى أن اتخاذ الإنسان لقرار ما ليس دائماً عمل منطقى يضع فى اعتباره المكسب والخسارة بل نتدخل فيه وبشكل حاسم عوامل نفسية غير منطقية. ومن تلك التجارب دراسة أجراها ماكجيتوس قدم فيها كلمات إلى عينة من المفحوصين تحت عتباتهم الإدراكيه ثم قاس استجاباتهم على GSR السيكوجلفانومتر. اتضح أن هناك علاقة بين آثار G S R (الاستجابة السيكوجلفانومترية) وطبيعة الكلمات المقدمة لهم تحت العتبة الادراكيه. وفى دراسة تتبعية

دقيقة قام بها ماكليرى ولازاوسى سنة ١٩٥١ قدما للمفحوصين عدداً من الكلمات الصماء، وكان يصاحب بعضها صدمات كهربائية وكرر ذلك عدة مرات. بعد ذلك أعاد عرض هذه الكلمات بسرعة تحت العتبة الإدراكية لنفس العينه بدون أن يصاحبها أية صدمات كهربائية. وجد أنه بالرغم من عدم وعى الأفراد بهذه الكلمات لتقديمها لهم تحت العتبه الإدراكية. إلا أن الكلمات التى صحبها فى الجلسات الأولى صدمة كهربائية كانت تثير G. S. R تؤكد اضطراب المفحوصين أكثر مما فى حالة المحايدة مما يؤكد دخول المعلومة إلى مخزن ذاكرة الإنسان حتى لو قدمت المعلومة تحت العتبة الإدراكية وقد استخدمت فى هذه التجربة مجموعة ضابطة لم يظهر عليها أى تغير لهذه الكلمات.

وفى دراسة أخرى أجراها ويلسون سنه ١٩٧٥ قدم معلومات عادية فى أحد أذن المفحوصين. بينما كان يقدم فى الأذن الأخرى فى نفس الوقت موسيقى ميلوديه هادئة تحت العتبه السمعية - أى بدون وعى المفحوصين - وبعد ذلك فى الجلسة الثانية قدم هذه المقطوعات الموسيقية مع مقطوعات موسيقية جديده للمفحوصين بشكل عادى - استطاعوا التعرف عليها وتفضيلها عن الجديدة غير المألوفة.

أى أن تقديم معلومات دون العتبه الإدراكيه لأفراد معينين يسهم فى تشكيل سلوك هؤلاء الأفراد مما يتلاءم مع هذه المعلومة والهدف المقدمة من أجله. وربما من أجل هذا أصبح استخدام تحت العتبه الإدراكية للدعاية لسلعه معينه أسرا شائعا. Key 1974 . وبالطبع لا

تقتصر هذه المعلومات اللفظية أو السمعية بل تمتد كذلك للبصرية ويمكن أن تقدم بشكل توحى فيه - بشكل لا واعى لإشباع دافع معين مثل الجنس أو أى دافع يرتبط بالسلعة المراد الدعاية لها كما فى أحد إعلانات شركة دعاية عن نوع من الخمور. قدم الإعلان فى شكل رسم به زجاجة من الخمر لها غطاء مصمم بشكل خاص بجوارها كوب به مكعبات عائمة من الثلج على كل مكعب حرف S أو X أو e ورغم اختلاف وضع المكعبات فأنها توحى بكلمة جنس S ex علاوة على تنظيم غطاء الزجاجة وظلها الواقع على الكوب وعلى المنضدة يعطى منظرا حسيا معينا - أنها معلومة بصرية تحت العتبة الإدراكيه تربط بين الجنس كدافع وشرب الخمر كسلوك مرتبط به.

ب ـ المعلومات وقرار الشراء أو الاستهلاك:

١ - الفرق بين قرار الشراء وقرار الاستهلاك:

يتضمن قرار الاستهلاك الحصول على هدف معين من بين نظائر مختلفة يرى الشخص أنها تشبع دافعاً لديه، وتتعدد هذه الحاجات بتعدد الدوافع بينما يصدر قرار الشراء عادة لدافع واحد - حتى لو بدأ بصراع بين دوافع متعددة إلا أن الشراء لايصدر إلا بناء على دافع يدفع الفرد لشراء سلعة معينة. بمعنى أوضح سلوك الشراء سلوك محدد غير متداخل حتى لو تعددت الاختبارات التى يشترى منها الشخص فإن هذا السلوك يشبع الدافع إلى الشراء بينما لا يمكن أن ندعى أن سلوك الاستهلاك يشبع دافعاً بسيطاً يسمى دافع إلى الاستهلاك فالشخص الذى

يستهلك طعاماً - يشبع دافع الجوع - والذى يستهلك شراباً يشبع دافع العطش والذى يستهلك ملابساً - أو أدوات دفىء ....الخ .... يشبع دوافع مختلفة ولكى اتحكم فى سلوك الشراء فالأمر هنا واضح وهو أن اتحكم فى الشروط التى تدفع الفرد إلى الشراء. فبينما لكى اتحكم فى الاستهلاك فالأمر هنا مخالف. فلابد أن تعرف على دوافع الاستهلاك واتحكم فيها وبالتالى اتحكم فى السلوك الصادر.

وهذه التفرقة هامة من حيث:

١- توضح أن هناك دافعاً خاصاً وراء سلوك الشراء - وهو عادة دافع ثانوى ومتعلم بعكس دوافع الاستهلاك فمنها المتعلم وغير المتعلم.

٢- أن الدافع إلى الشراء ما دام متعلماً فهو لا يرتبط بالضرورة بدوافع معينة كالاستهلاك فقد يتم الشراء لاشباع عملية الشراء فى حد ذاتها. أو للسيطرة أو المكسب المادى أو التقبل الاجتماعى - وليس بالضرورة لحاجتنا إلى استهلاك السلعة المشتراه.

٣- تساعدنا هذه التفرقة أو التمييز على فهم أنماط الشراء السائدة فى المجتمع المصرى والتى لا تشبع بالضرورة وحاجات استهلاكية وإنما قد تشبع دوافع أخرى.

٤- من النتائج الخطيرة هنا أن الدافع إلى الشراء. قد يعلمنا دوافع استهلاكية لكى تعزز سلوك الشراء السابق - الذى يعزز بالتالى الاستهلاك. وهكذا يظهر لدينا أنماط غير مرغوبة من السلوك ذاتى الإثابة.

٢- دور المعلومات داخل العتبة الادراكيه فى عملية اتخاذ القرار:

يقصد بهذه المعلومات المعارف المختلفة والموضوعية، وخبرات الفرد المختزنة ووجهات نظره الذاتية وتوقعاته المختلفة. وتمر المعلومات قبل أن تخرج إلى حيز التنفيذ خلال جهاز الذاكره والذى يتكون من وجهة نظر عامة من خلال ثلاث مراحل:

١- تحصيل المعلومات.

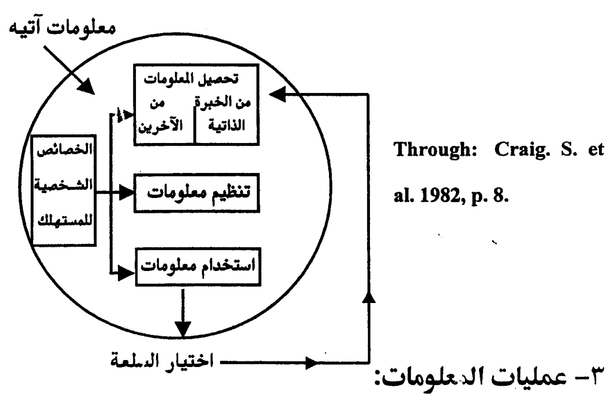
٢- تخزينها وتنظيمها.

٣- استخدام المعلومات.

وفى مجال الشراء أو الاستهلاك تحصل على معلوماتنا عن سلعة ما من خلال الآخرين (سواء جماعات مرجعية أو وسائل الإعلام). وكذلك من خبراتنا الذاتية ثم تخزين هذه المعلومات ثم تنظيمها ونحورها فى ضوء ما هو مختزن لدينا من معلومات سابقة عن موضوعات مرتبطة أو غير مرتبطة بهذا الموضوع، وفى ضوء هذا التنظيم نستطيع تقييم الأشياء. وفى ضوء هذا التقييم الذاتى يستثار أو يكف دافع معين نحو هذا الموضوع. هذه الدافعية ومستوى الإثارة تمثل خبرة أو معلومة جديدة تضاف للمعلومات السابقة والتى تستخدم بالتالى فى اتخاذ - قرار الشراء أو قرار الاستهلاك.

ومع أن معلومات الناس جميعاً تمضى تقريباً. عبر هذه المراحل، إلا أنهم يختلفون فى المعلومات النوعية التى يحصلونها، ثم فى

المعلومات التى تختزن والتى تستبعد ثم فى كيفية تنظيم هذه المعلومات، وأخيراً يختلفون فيما ينتج من تفاعل هذه المعلومات مع المعلومات الأخرى المختزنة مما ينتهى إلى مركب جديد من المعلومات يتركز حول تقييم الموضوع، مما يثير الدافع إلى استخدام المعلومات فى اتخاذ القرار، وترجع هذه الفروق عادة إلى التباين فى الخصائص الشخصية للمستهلكين أو للمشترين.



Through: Craig. S. et al. 1982, p. 8.

٣- عمليات المعلومات:

عرضنا فى نهاية الفقرة رقم -٣- السابقة لدور العمليات فى اتخاذ القرار وفى هذه النقطة سنحاول أن نعرض لمراحل عملية المعلومات بقدر بسيط من التفصيل - خاصة وأن للمعلومات دوراً أساسياً فى عمليات الدعاية والتحكم فى سلوك الشراء أو الاستهلاك.

أولاً : تحصيل المعلومات:

يتحدد سلوك الشراء وسلوك الاستهلاك بمتغيرات عديدة من

أهمها تلك المعلومات التى يحصل عليها المشترى من مصادر خارجية - خاصة أعضاء المرجعية، وسائل الإعلام. رجال الأعمال والخبراء. البائعين أو الموزعين.

تدخل هذه المعلومات بداية المسجل الحسى مع معلومات أخرى متعددة من الصعب على الإنسان حصرها - مما يضطر هنا إلى تدخل عملية ادراكية أرقى من الحسى لاستبعاد وانتقاء معلومات تشبع حاجة لدى الكائن أو ذات تنظيم وخصائص معينة تفرض المعلومة على الادراك المباشر حيث تدخل فيما يسمى بمخزن الذاكرة قصيرة المدى - وفيها تخضع لعمليات تحليل أخرى أهمها أن تتحول من بصرية إلى سمعية ثم إلى مجرد معنى أو مفهوم هنا تدخل المعلومة أو مجرد مفهومها إلى مخزن الذاكرة طويلة المدى ليصح لدى الفرد صورة مختزنة من هذه الخبرة من الصعب أن يفقدها وتصبح محكاً معياراً للمعلومات المتصلة به فيما بعد تقيم على أساسه ومن هنا يكون لها دوراً أساسياً فى سلوك الإنسان بشكل واع أو غير واع.

وفى مرور المعلومة من خلال المسجل الحسى فمخزن الذاكرة المباشرة تظل خاضعة لإرادة الإنسان وتحكمه وتخضع لما نسميه بعملية الترشيح والترشيد وقد تستبعد نهائياً من الذاكرة. غير أن هناك معلومات قد ندخل الذاكرة طويلة المدى بدون أن تمر بالمراحل أو العمليات السابقة مثل تلك المعلومات التى تدخل ذاكرة الإنسان فى حالة التنويم المغناطيسى أو فى حالة ما يسمى بمعلومات تحت العتبة الإدراكيه.

وهنا نلاحظ أنه ليس كل معلومة تحت العتبة الادراكية تدخل الذاكرة طويلة المدى مباشرة. بل قد ترتد وترفض. وإنما لابد من شروط معينة تضمن فيها أن ذاكرة الإنسان مستعدة لتلقى معلومة وفى نفس الوقت تضمن أن عقل الإنسان فى حالة استرخاء أو اجهاد ذهن أو تشوه أو مخمور. أى أنه لا يكفى أن تقدم المعلومة له تحت العتبة الادراكيه - بل لابد من أن تهيئة لاستقبال هذه المعلومة وفى نفس الوقت تحيد وعيه أو ارادته هنا تدخل المعلومة المخزن طويل المدى. حتى لو كان لهذه المعلومة المنبوذة خصائص غربية داخل هذا المخزن إلا أنها تظل تقاوم طرد المخزن لها لغربتها وتبقى لتؤثر فى السلوك لفترة طويلة.

ومما يوضح أثر عمليات المعلومات وتحصيلها على سلوك الشراء ونمو دافعية الأفراد نحو شراء سلعة معينة أنه فى منتصف الستينات حدث نمو سريع فى بيع المشروبات الغازية غير الكحولية إلا أن نسبة بيع مشروب 7 UP لم يرتفع بنفس معدل المشروبات الأخرى مثل البيبسى والكوكاكولا، وقد أجريت البحوث لمعرفة الأسباب الموجودة وراء ذلك واتضح أنها نقص معلومات الأفراد، حيث ظهر مثلاً حينما سئل الأفراد أن يكتبوا المشروبات الغازية غير الكحولية التى يعرفونها أن نسبة كبيرة منهم لم يذكروا مشروب الـ 7 UP.

قامت الشركة بتصميم دعاية خاصة بناء على ذلك قدمت فيها معلومات توضح أن 7 UP من المشروبات الغازية غير الكحولية ولها طعم يفوق الكوكاكولا، وبالرغم من ذلك لم تزد نسبة المبيعات من هذه السلعة

مما اضطر الشركة إلى إجراء بحوث أخرى حول الكيفية التى يوصلون بها المعلومة إلى مخزن الذاكرة وليس إلى مجرد السجل الحسى للذاكرة. ومن هنا كان لابد من التعرف على الشروط التى تحدد تقبل الناس أو عدم تقبلهم للمعلومات المرسلة كأساس لاتخاذ القرار.

ثانيا: تنظيم المعلومات:

تختزن ذاكرة الإنسان خبراته ومعلوماته منذ الطفولة وحتى الرشد، وتقوم بتنظيمها وبرمجتها بحيث كلما تلقى أى معلومة جديدة فسرعان ما تنضم للمعلومات المختزنة فيصبح لها معنى فى ضوء عملية برمجة يتم ادخال المعلومة فيها لتسير فى ضوء برامج عن المعلومات السابق اختزانها - بحيث تظل معلومات الفرد فى شكل برنامج متكامل - إذا حدث له تفكك نتيجة معلومات غير متسقة معه سرعان ما يعاد برمجة هذه المعلومات فى كل جديد ينعكس بشكل واضح فى تعديل لا اتجاهات الفرد فقط بل سلوكه الواقعى كذلك.

وهذا واضح فى نظرية التفكك المعرفى لفستنجر.

والمعلومات حينما يلتقطها المسجل الحسى للذاكرة فإنه عادة تدور حول الخصائص الفيزيقية الحسية للسلعة ولكن مع عملية البرمجة والتنظيم - حيث تدخل مجال المسجل السمعى ومخزن الذاكرة المؤجلة - تتحول هذه المعلومات إلى مجرد انطباعات ذاتية تفيد فى تقييم السلعة. ويتضح هذا فى المثال الاستهلاكى التالى:

قرر أحد رجال الأعمال إنتاج سلعة غذائية مثل الشيبسى أسماه

Pringle وقد كان رد فعل المستهلكين والمشترين لهــا فـى البدايـة جيـداً. بعد ذلك انخفضت نسبة بيع هذه السلعة Pringle وبسؤال النـاس عنـها قرروا أن طعمها صناعي، وقد كانت هذه الشـكوى مثـار دهشـة للشـركة حيث أنها فعلاً لم تكن صناعيـة بـل بطـاطس طبيعيـة، بـل فـى دراسـة مسحية وجـد أنـه حينمـا نخلـط سـلعة الــ Pringle ضمـن سـلع أخـرى مشابهة أو حينما تتذوقها النـاس بـدون أن يتعرفـوا عليـها - قـرروا أن طعمها جميل مثل السلع الأخرى.

وبالدراسات المتتابعة، وجد أن سـبب انخفـاض نسبة الشـراء لا ترجع إلى نقص معلومة بل إلى الطريقة التى نظم الناس بها معلوماتـهم، حيـث أن الخصـائص الفيزيقيـة مثـل التعبئـة وشـكل السـلعة نفسـها الظاهرى أدت بالمستهلكين إلى أن اسـتنتجوا أنـها صناعيـة وبالتـالى فـإن طعمها صناعي وليس جميلاً مثل الشيبسى.

ثالثاً : استخدام المعلومات فى اتخاذ القرار:

بعد الحرب العالمية الثانية قام أصحاب شركات المـواد الكحوليـة خاصتـة (الويسـكى) بدراسـة رأى النـاس ومـدى تفضيلـهم للويســكى، فاتضح أن معظمــهم خاصـة الراشـدين الذكـور والإنـاث مـن كـل الأعمـار يكرهون طعم الويسكى مـع أن غالبيـة مسـتهلكى هـذه السـلعة مـن هـذه الفئات.

بإنتاج بودرة ويسكى بيضـاء، واعتقـد أن طعـم هـذه البـودرة قـد يكون مستساغاً حينما يمــزج بـأى سـائل مناسـب للشـارب... وقـد اتفـق

للدعاية لهذه السلعة حوالى ٥٠٠ ألف دولار للتعرف على تفضيلات المستهلكين فيما يختص باللون، الطعم، التعبيئة المفضلة. ورغم هذا فشل بيع هذه السلعة.

ويرجع الباحث السبب وراء هذا الفشل إلى أن أفكار الأفراد حول طعم ولون وتعبئة السلعة لم تكن كاملة للتنبؤ بسلوكهم

(Through: Steenthal & Craig 1982, p. 7)

ويستخلص ما ننتهى إليه من الجزء السابق فى:

١- أن المعلومات التى تقدم للأفراد لها دور واضح فى زيادة سلوك الشراء أو الاستهلاك بغض النظر عن الحاجات الواقعية للأفراد.

٢- إن عملية الشراء يمكن أن تزيدها وأن تخفضها بدون أى علاقة تربطها بحاجات الأفراد أو دوافعهم أو حتى بحاجاتهم الاستهلاكية مهما كان السلوك الاستهلاكى للأفراد فوق مستوى إشباع الدوافع الأساسية والثانوية عند الأفراد فإن سلوك الشراء ممكن أن يتجاوزه معه وشدة مادامت القدرة موجودة لأدائه. وأعتقد أن دول البترول كمصدر للدخل يمكن أن توفر هذه القدرة لكثير من المصريين وبالتالى يمكن أن نفسر سلوك الشراء غير الملائم تماماً لحاجاتنا ودوافعنا وقدراتنا الواقعية.

٣- أن المعلومة يمكن أن تقدم تحت المستوى الإدراكى لترفع بقدر واضح بيع سلعة معينة وبالتالى تزيد من معدل الشراء وما ينتج عنه من آثار اقتصادية (يعرفها رجال الاقتصاد) غير مرغوبة هذه المعلومة

يمكن أن تقدم تماماً فى غفلة من المسئولين والمستهلكين.

إن عملية الأسوة والمحاكاة خاصة الأدنى للأعلى سيكولوجية معروفة منذ جبرائيل وحتى الآن علاوة على دراسات والتر ومعاونية والسلوكيين عن دور الأسوة والقدوة هذه العملية تسهم إلى حد كبير فى تعزيز وتنمية الدافع إلى الشراء تحت ما يسمى بالتيسير الاجتماعى للدافعية بل وتعلم دوافع جديدة تحت مواقف تعلم اجتماعى معينة.

٤- يضاف إلى ذلك ما يسمى بالوظيفة التلقائية للدافعية والتى تعنى أنه يتعلم الفرد سلوكاً ما نتيجة إثابة دافعية ومواقف تعزيز، فإن هذا السلوك يستمر بعد ذلك بغض النظر عن المواقف المثيرة للدافعية أو المعززة لنتائجه أو بغض النظر عن وجود الأسوة أو القدوة أو عدم وجودها .

الجماعات وأثرها على سلوك الاستهلاك والشراء:

مقدمة:

يحيا الإنسان وينشأ بالضرورة داخل وبين جماعة تبدأ فى الأسرة، ويتعلم الإنسان دوافعة الثانوية المتعلمة داخل هذه الجماعات. ومن أكثر الدوافع الثانوية شمولاً وعمومية الدافع إلى التقبل الاجتماعى، من خلال هذا الدافع وغيره تمارس الجماعة ضغوطها على من يجانسها من أعضائها وتبعاً لوضع العضو ومركزه داخل الجماعة، وتبعاً لمقدار مخالفته للجماعة وما إذا كانت مخالفته للجماعة لقيمة عليا أو لمعيار أو

لقاعدة سلوكية يكون ضغط الجماعة عليه لتعديل سلوكه ومجاراة الجماعة – وعامة فإن الفرد يعدل سلوكه لمجاراة الجماعة.

ولما كان سلوك الاستهلاك والاستثمار يرتبط فى معظمه بالمعايير أكثر ما يرتبط بالقيم، وذلك أن القيم الاجتماعية العليا عادة ما ترتبط بأشكال السلوك الدينى والأخلاقى بل وكثيراً ما تتباعد خاصة فى المجتمع المصرى عن النواحى الاقتصادية باعتبارها تمثل البحث عن المنفعة المادية. (أنظر: زكى نجيب، الشرق الفنان)

ويعنى هذا أن انحراف القادة فى السلوك الاقتصادى عن سلوك الجماعة أمر مسموح به، بينما انحراف الأفراد العاديين أمر تمارس فيه الجماعة على هؤلاء الأفراد ضغطاً قوياً لتعديل سلوكهم لمجاراة الجماعة.

فإذا كانت معايير السلوك الاقتصادى – أقصد السلوك المرتبط بالموضوعات الاقتصادية تشجع سلوك الاستهلاك فإن الأفراد العاديين يجارون الجماعة فى هذا السلوك أكثر من القادة وإذا كانت المعايير تشجع الاستثمار فإن الأفراد العاديين يجارون الجماعة أكثر من القادة.

وفى ضوء هذه الحقيقة أو النتيجة يمكن أن نؤكد لماذا ظهر قادة فى مجال الاستثمار فى بلدان مثل مصر يميل شعبها إلى الاستهلاك أكثر من الاستثمار بينما شاع سلوك الاستهلاك بين الأفراد العاديين وهم الطبقة الغالبية أو الأغلبية. بعكس بلدان مثل اليابان مثلاً حيث تشجع المعايير السائدة سلوك الاستثمار على سلوك الاستهلاك بل أن هذا يفسر

لنا دور بعض المصريين الذين خرجوا وهاجروا من مصر وتبنوا أو تعلموا معاييراً سلوك اقتصادية جديدة تشجع الاستثمار وحينما عادوا إلى مصر عادوا كمستثمرين بعكس الذين خرجوا مثلاً لدول عربية كمرحلة مؤقتة.

والتغيرات التى ادخلتها الثورة على معايير قيمة التعاون أدت إلى تغيرات ضرورية فى سلوك المصريين المرتبط بهذه القيمة بعد الثورة عنه قبلها، بالرغم من بقاء القيمة بشكل يكاد يكون ثابتاً، بينما حدث تغييراً واضحاً فى معايير هذه القيمة (المرجع السابق، ص١١٤).

وقد انتهت دراسات متعددة إلى أن مركز الفرد داخل الجماعة وبعض متغيرات شخصيته تحدد مقدار الضغط الاجتماعى الذى يجب على الجماعة أن تمارسه على العضو لكى يجاريها، وذلك مثل مركز الفرد داخل الجماعة سواء كان قائداً أو عضواً عادياً، وتطرفه وذكاؤه...

ويؤدى هذا بنا إلى افتراض أن الفروق الفردية والفروق بين الجماعات - بل وتباين الشروط التى تحياها الجماعة كل هذا يؤدى إلى تشكيل سلوك - الأفراد مع الموضوعات الاقتصادية أشكالاً متباينة بتباين كل هذه المتغيرات خاصة بتباين الطبقات.

الطبقات والتنظيمات الاجتماعية ودورها فى تشكيل السلوك الاقتصادى:

عادة ما تقسم الطبقات فى ضوء ما يسمى بالمتغير الاقتصادى والاجتماعى ويرى كريج Craig أن من أهم المحركات التى تستخدم

لتصنيف الطبقات هى: المهنــة – الدخـل. ومـن هنـا نتنـاول كـل متغير منهما على حده.

أ – المهنة Occupation:

بدأنـا بالمهنـة لأنـها تعتـبر – علـى مسـتوى العـالم – مـن أهـم محركات تحديد الطبقة الاجتماعية.

وفـى دراسـات متعـددة حــول ترتيـب المهنــة حسـب المركـز الاجتماعى. `Berlouilz 1975. P. 521. Craig, 1982. P. 218)

اتضح أن الوضع الاجتماعى للمهنة يزداد تبعاً لما يلى:

١– ارتباطها بالمعلومات والمعرفة.

٢– تطبيق المبادئ والمعلومات.

٣– ارتباطها بالأنشطة الفيزيقية واليدوية.

فالمهنة التى ترتبط برقم –١– تكون أعلى من التـى ترتبـط برقـم –٢– والأخيرة تكون أعلى من التى ترتبط برقم –٣– ويـرى بركوفـتز أن ترتيب المهن يكاد يكون ثابتاً فى أمريكا بل وخلال العالم أجمـع تقريبـاً حيث يذكر أن هذا الترتيب أجرى سنة ١٩٤٧. ثـم أجـراه Sigel., Rossi سنة ١٩٦٣ مرة أخرى بأمريكا حيث سأل عينة تمثل المجتمع الأمريكى بأن يرتبوا المهن حسب المركز الاجتماعى (٩٠ مهنــة) وقـد حصـلا علـى معامل ارتباط مرتفع بين ترتيب ١٩٤٧ وترتيب ١٩٦٣ علــى مـن + ٩, ، بل ظـهرت دراسـات قبـل هـذا ترجـع إلى ١٩٢٥ تؤكـد الاتفـاق مـع هـذا الترتيب للمهن، بل اتضح أن هذا الاتفاق فى ترتيب المهن لا يوجـد فقط

فى المجتمع الأمريكى وعبر الأجيال بـل امتـد فـى دراسـات شملـت ٢٣ قوميـة ووصـل معـامل الاتفـاق بـين ترتيـب هـذه القوميـات والمجتمـع الأمريكى للمهن ٣٨, فى المتوسط، وقـد ارتفـع أحيانـاً إلى ٨, ، بـل وصـل الاتفاق بـين ترتيـب المجتمـع الأمريكـى والمجتمـع البولنـدى إلى ٨٥,، وكذلك نيوزيلندا والمجتمع الأمريكى وصل إلى ٩٥,.

وفى ضوء المعلومات السـابقة يـرى سـترانتال وكريـج أنـه يمكـن تقسيم الطبقات إلى:

أ - تلك التى ترتبط بالمعلومات والمعرفة ويمكن أن نطلق عليها

Upper middle Class

ب- تلك التى ترتبط بتطبيق المعلومات والمبادئ

Lower middle class

جـ- التى ترتبط بأنشطة يدوية Upper Lower class

(Strenthal & Craig 1982. P. 220)

ب - الدخل:

المحك الثانى لتحديد الطبقة هو الدخل، ويعتبر الدخـل مؤشـراً جيداً لاستهلاك الأفراد ويرى البعض أن الدخل قد يعادل الطبقة بـل قـد يفوقها ف القدرة على التنبؤ بسلوك الأفراد الاستهلاكى.

(Sabton, Myers and Haug 1971 Myers & Mound. 1973)

غير أن بحوث أخـرى أوضحـت أن الطبقـة الاجتماعيـة أهـم مـن حيث القدرة على التنبؤ بسلوك الاستهلاك وعامة فلابد من حد أدنى مـن

الدخل لشراء سلعة معينة ولكن ما أن يتخطى الفرد هذا الحد أو العتبة فنجد أن الاستهلاك يرتبط بعوامل أخرى مثل المهنة وبناء شخصي ربة المنزل وصاحبة يبدو إذن أن الدخل النقدى هام وضرورى، ولكنه ليس محركاً كافياً للتنبؤ بسلوك الاستهلاك حقاً أن المصادر المالية للمستهلك يجب أن تصل إلى مستوى عتبة معينة لكى يشترى سلعة ما هذه العتبة ليست مبلغاً محدداً وثابتاً ومطلقاً لكل فرد أو لكل طبقة بل أنها متغيرة وتعتمد على علامة الدخل المرتفع عن زملائهم من نفس الطبقة يسمون بالمتميزيين Overorivleged والأفراد ذوى الدخل الأقل عن زملائهم من نفس الطبقة يسمون Underorivileged وعلى هذا فإن الدخل الكلى للأسرة لا يساعدنا على التنبؤ بسلوك الاستهلاك وقد أكد ذلك بيتر وكولمان حيث وجدا أن المشترين لسيارات خاصة من جميع الطبقات لكنهم عادة ينتمون للجماعات المتميزة داخل طبقاتهم وكانت نسبة الذين اشتروا سيارات من هؤلاء مرتفعة عن المنخفضين فى جميع الطبقات ويرى كريج أن هذا يشير إلى أن الفروق الطبقية لا تتضمن بالضرورة فروقاً فى أنماط الاستهلاك.

(Strenthal and Vraige 1982, p. 221)

بمعنى أن الفروق بين الطبقات لاتعكس بالضرورة فروقاً فى أنماط الاستهلاك بينما الفروق داخل الطبقات نفسها هى التى قد تعكس فروقاً فى أنماط الاستهلاك.

الفروق داخل وبين الطبقات وسلوك الاستهلاك :

الطبقة المتوسطة الأعلى Upper middle class:

يـرى كريـج وسـترنتال أن أبنـاء هـذه الطبقـة يقيمـون الفرديـة والانجاز ويرفعون قيمتها. ويؤكد كوزباى هـذا (Cozby 1983, p. 388) وينعكس هذا على اختياراتهم فى مجـال الاسـتهلاك والشـراء بـل وفـى اختيار المهن حيث يفضلون المهن العليا التى ترتبط بالمعلومـات والمعرفـة أو بالقضاة وأصحاب الأعمال، كما تنعكس فى اختيارهم لأزواجهم حيث يفضلون شخصاً مناسباً لمركزهم يسـتطلع أن يدعـم فرديتـهم وييسـر لهـم انجازاتهم، وأبناء هذه الطبقة يحبون أن يكون أبناؤهم نشـطين لا معـين وهـى خصـائص سـلوكية تسـاعد علـى تحقيـق الفرديـة فيمـا بعـد، كمـا يفضلون شراء السلع التى تدعم عند أطفالهم هذه الصفات، وعادة يفضلون عمليات العرض المثـيرة وبـالرغم مـن أنـهم لا يثقـون فـى الدعايـة إلا أن الدعاية التى تقدم على تغمة ونبرة فريدة تجذبهم وتؤثر فيـهم بسـهولة كنتيجة لفرديتهم. ويميل رجال هذه الطبقة إلى أن تكون لهم شـخصيات جذابة ومعبرة ويميلـون إلى اسـتخدام العطـور الجذابـة وارتـداء أحـدث ألوان الملبوسات Lewy 1978 فالرجوع عندهم تعنى النظافة والأناقة.

(Strenthal and Craig 1982, p. 221.)

الطبقة المتوسطة الأدنى Lower middle class:

يخضع أبناء هذه الطبقة - أكثر من غيرهم للمعايير الأخلاقية،

ومع هذا يتسمون بالنظرة النفسية ويفضلون اختيار المهن التى تركز على تطبيق المبادئ كوسيلة للحصول على احترام الآخرين مثل المحامين والمهندسين والمدرسين كما يفضلون الزوج أو الزوجة القادرة على تطبيق الإجراءات والمعايير سواء داخل المنزل وفى تربية الأطفال أو فى العمل ويميلون إلى تنشئة أطفالهم على مجاراة واحترام الوالدين وتعلم النظام ثم الأدب ثم النظافة Lewy 1978 ويعتقدون أن هذه السمات السلوكية تكسب أبناءهم احترام الآخرين، وفى مجال الاستهلاك للأثاث يفضلون الأثاث المتكامل النظيف واللطيف، وعامة ففى إشباع حاجاتهم يميلون إلى أن يتم هذا الإشباع فى ضوء معاييرهم أو حسهم الأخلاقى.

الطبقة الدنيا الأعلى Upper Lower Class:

يميل أبناء هذه الطبقة إلى الاعتقاد فى الغيبيات خاصة الخط والخرافات، ويؤمنون أنه من المهم الاهتمام بالعمل اليدوى كالتجارة والبناء، ويرتبط اختيارهم للزوجة بقدرتها على إنجاز الأعمال اليدوية.

وأثاث هذه الطبقة يفضلن الزوج المتخصص فى مهام فيزيقية ويدوية مثل رجل الشروط والسائق والحرفى.. والرجال يفضلون الزوجة التى لديها القدرة على تدبير المنزل والقيام بأعمال المنزل. ومن هنا المثل الشائع: "الأولاد عايزة أم حديد وأب سعيد" أى أم لها صحة فيزيقية جيدة تساعدها على أمور التدريب المنزلى وأب قادر على كسب رزقه عن طريق الأعمال الفيزيقية واليدوية.

وينعكس هذا على استهلاكهم، فعامة يميلون إلى شراء السلع

التى تيسر عمليات الطبخ والتنظيف. ويعكس الطبقة السابقة يكون أثاث منزل هـذه الطبقـة يتكـون مـن قطع مختلفـة ليـس بـالضرورة متكاملـة يشترونها من محلات عادية يعرفونها كما يبحثون عن اشباعات مباشرة لحاجاتهم وأن يسـتمتعوا باللحظـة الراهنـة وبحظـهم الراهـن حيـث لا يضمنون الغد، ومـن هنـا لا يخططـون لشـراءاتهم جيـداً حيـث يشـترون حاجات اليوم أساساً.

كيف نحدد نوعية الطبقة:

أشرنا إلى أن المهنة والدخل من أهم المحكـات التـى تحـدد وضـع الطبقة الاجتماعية الاقتصادية. غير أن بعـض العلمـاء يـرون أنـه يمكـن تحديد الطبقة بشكل أكثر وضوحاً من خلال محركـات أخـرى تضـاف إلى المهنة والدخل مثل تلك التى قدمها Warner 1960 حيث أوضح أنه لكـى نحدد الطبقة التعرف على أربع خصائص ديموجرافية وأن نحدد لكل من هذه المحكات الأربعة وزناً خاصاً بها حيث إنما لا تتسـاوى جميعـاً فـى قدرتها على تحديد الطبقة وهذه المحكات هى:

١) المهنة: وتزن ٤ درجات

٢) الدخل: ويزن ٣ درجات

وقد تناول الدخل من حيث مصـدره هـل هـو مـوروث مـن كسـب الفرد وعمله أو ماهية ومرتب ثابت...

٣) نمط السكن ونوعية ويزن ٣ درجات

٤) الحى الذى به المسكن ويزن ٣ درجات كذلك

بينما يرى نيوجارتن Newgarten 1971 أن هناك ستة مؤشرات لتحديد الطبقى هى: السكن، الحى، الديانة، الجماعة، المهنة، تعلم الزوجة وإن كان معظم علماء النفس يؤكدون أن المهنة والتعليم من أهم مؤشرات الطبقة Haugh 1977 إلا أنه لا يمكن رفض دور الدخل ثم السكن فى تحديد وضع الطبقة اجتماعياً واقتصادياً. ومع هذا فسوف نركز فى الدراسة التجريبية لهذا البحث على تأثير هذه المحكات كل منها على حدة على سلوك الاستهلاك كما سنركز على دور الأسرة وأفرادها خاصة الأب والأم وترتيب الشخص داخل أعضاء الأسرة خاصة وقد انتهت بحوث عديدة إلى أثر الأسرة على قرار الاستهلاك والشراء ويتغير هذا القرار مع تغير دورات حياة الأسرة، كما سيتضح فى الفقرات التالية:

الأسرة واتخاذ القرار:

إذا كانت الأسرة العادية فى حضارتنا الحالية تتكون من الوالدين والأبناء فإن اتخاذ القرار خاصة فى مجال الاستهلاك أو الشراء أو الانتاج. والذى يتأثر من أى عضو فى الأسرة - إنما يتأثر ببناء الأسرة وكذلك بالوضع الطبقى للأسرة والعلاقات داخل وخارج الأسرة فاختيار ربة المنزل نوع ما من الطعام يتم تبعاً لما يفضله ويكرهه أعضاء أسرتها كذلك اختيار الزوج لسيارته يتأثر بتفضيلات بل واحتياجات أعضاء أسرته، بل إن اختيار أى عضو فى الأسرة لأمتعته الشخصية كالملابس يتأثر بتوقعاته لردود أفعال أسرته.

ومن هنا يـرى فشـبين أن قـرارى بشـراء زهـور معينـة مثـلاً قـد يتوقف على رأى - خطيبتى مثلاً. (Fishbein 1980, p. 160)

وهنا يؤكد فشبين وكذلك سترنتال وكريج على أهمية رأى الناس المهمين كالأب والأم أو الزوج والزوجة... الخ. بل يؤكد هذا معظـم علمـاء النفس الاجتماعى .Cozby & Perlman. 1983, p. 90 ويمكـن النظـر إلى الأسـرة كوحـدة أو موقـف مثـير بشـكل سـلوك الأعضـاء مـع رأس المـال استهلاكاً وإنتاجاً. ويرى كريج أن هذه الوحدة تقوم بهذا السلوك كما فى الشكل التالى:

المؤثـــــر

الممول أو الحابس ←صاحب القرار←المشـتـرى ← المستـهلك

(Through: Strenthal 1982, p. 226)

وقد يكون الأب أو الأم هـو الـذى يتخـذ القـرار وعـادة مـا يتـأثر بالحارس أو الممول وعادة هو الأب وحينمـا يختـار المقـرر أحـد النظـائر يقـوم المشـترى بعملية الشـراء ويسـتهلكه المسـتهلك عـادة الأطفـال أو الوالدين. وقد تتحول أدوار الأفراد داخل هذه الدورة من موقف شراء إلى آخر ومن أسرة إلى أخرى. مثلاً عند شراء سلعة كالصابون مثلاً فـإن فـرداً واحداً قد يقوم بكل الأدوار هنا أو معظمها، وبالعكس حين شـراء سـلعة كالطعام مثلاً، فالأم قد تكون صاحبة القرار والأب هو الممول أو المشـترى والأولاد بدور المؤثرين والمستهلكين.

وهناك بحوث قليلة حول دور الزوج أو الزوجة فى قرار الشراء

والاستهلاك من هذه البحوث بحث Woodside 1972 انتــهت منــه إلى أن الزوجـات يكـون لهـن سلطة اتخـاذ القـرار فيمـا يختـص بالسـلع التـى تستخدم داخل المنزل وترتبط بدور المرأة التقليـدى مثـل أدوات النظافـة. بينما يكون القرار للزوج حينما تستخدم السلعة خارج المنزل مثل سيارة خاصة أو حقيبة خروج له أو أنواع معينة من الأقـلام يكتـب بـها... الخ. وبعض قرارات الشراء لبعض السـلع والخدمـات كالإسـكان يكـون تأثـير الزوجيين متساوياً.

وفـى بحـث أجـراه هـامبل ١٩٧٤ Hampel 1974 اتضـح منــه أن الأزواج هم الذين يبدأون عملية الشراء المنزلى وبمجرد البداية أو الشروع فى ذلك تقوم الزوجة بتحديد الاختيارات حيث يكون مسئولة عـن نمـط السلوك مثلاً.

(Strenthal & Craig 1982, p. 228)

دورة حياة الأسرة:

تنمو الأسرة كأى كائن حى، ويتغير تركيبها وعلاقـات أعضائـها مع مرور، الزمن وكذلك تتغير أدوار كل عضو بـها ويتغـير هـذه الأدوار تتغير سلطة اتخاذ القرار خاصــة فـى مجـال الاسـتهلاك فالسـلعة التـى يرفض الزوج شرائها فى بداية حياته الزوجية بثمـن منخفـض جداً قـد يضطر إلى شرائها حيث أصبحت ضرورية فى عمر متأخر.

وبصفة عامــة فإننـا سـنحاول فيمـا يلـى أن نوضـح كيـف تتغـير قرارات الاستهلاك مع تغير مراحل حياة الأسرة:

أ - مرحلة العزوبية:

عادة يكون الدخل صغيراً، وإن كان الوضع فى مصر على قدر من الاختلاف نتيجة لخروج الشباب إلى دول البترول للحصول على أجور مرتفعة بشكل واضح عن دخول من هم أكبر سناً حتى لو تساووا فى جميع الشروط الأخرى.

ويرى كريج أن الفرد فى هذه المرحلة يميل إلى انفاق مقدار كبير من دخلة على السيارات الخاصة وأثاث المنزل والملابس ... الخ (Ibid., p. 231) وسوف نرى أن هذه الحقائق ظهرت فى تجربة بحثنا على عينة المصريين من طلاب الجامعة.

(Craig 1980 p. 417) (Strenthal, Craig 1982, p. 229)

ب - مرحلة الزواج:

أى يكون الزوج والزوجة فى منزل واحد زوجان جديدان، قد يزيد دخلهما Craig 1980, p. 418 وربما يكون لديهم بعض الفائض من المال نتيجة هدايا الأقارب والأصدقاء وانخفاض النفقات إلا إذا كانت عليهم ديون مستحقة السداد أو أقساط معينة نتيجة تجديد منزل الزوجية.

وعادة فإن معظم نفقات هذه الأسر فى تلك المرحلة تتركز على شراء أنماط جديدة من الأجهزة وقضاء وقت الفراغ والعطلات...الخ.

ويظل تكوين القرار بين الزوج وزوجته متأثراً بالوضع الاجتماعى والطبقى للأسرة ومعايير الجماعة التى تنتمى إليه فى

تحديد مراكز الرجل والمرأة.

جـ - بداية مرحلة الأسرة الكاملة:

حيث يكون لهم ابن أو طفل واحد تحت سن السادسة. النفقات عادة تتزايد والدخل قد يقل لأسباب متعددة منها احتمال: استقالة المرأة من عملها للعناية بالطفل أو أخذها لإجازة بدون مرتب وتتزايد معدلات الشراء خاصة فى حاجات الطفل وتظهر أنماط جديدة من السلع كالرضاعات والألبان الجافة وملابس الأطفال الخارجية والداخلية بل والعقاقير ولعب الأطفال...الخ.. وقد يظهر عدم الشعور بالرضا من المركز الحالى للأسرة، ويظل القرار بين الرجل والمرأة والتأثير عادة ما يكون للطفل.

د - مرحلة الأسرة الكاملة:

حينما يكون أصغر طفل فى الأسرة فى سن السادسة فما فوق، وهنا يمكن أن تعمل الأم مرة ثانية ويزيد الدخل. وتمثل الأسرة هنا سوقاً هامة للشراء والاستهلاك خاصة حاجات الأطفال ونفقات المدارس وملحقاتها والدروس الخصوصية وسلع النظافة والتغذية. ويأخذ تكوين القرار شكل الرسم الكامل بجميع عناصره (الممول والمقرر والمؤثر والمشترى والمستهلك).

هـ - بداية مرحلة الفراغ:

حينما يترك الأولاد المنزل ويستقلون بأنفسهم أو يعملون ويصبح

لهم دخلاً هنا قد يزداد دخل الأسرة وينفق الزوجان بسخاء على تحسين المنزل وعلى الرحلات وأسباب الرفاهية هذا فى الأسر العادية فى العالم، إلا إذا كانت تقاليد بعض المجتمعات فى بعض الأسر المصرية تدفعهم إلى الاستدانة لتغطية تكاليف زواج أبنائهم وبناتهم.

المرحلة الأخيرة أو الفراغ الكامل:

تبدأ حيث لايوجد أطفال أو أولاد بالمنزل وحيث يحال الزوج أو الزوجة أو كلاهما إلى المعاش، هنا قد يحدث انخفاض فى الدخل وتبدأ نفقات الأدوية والعلاج تتزايد.

ما معنى هذا العرض:

معناه أن قرار الشراء والاستهلاك عامة أو قرار التعامل مع الدخل ورأس المال يتغير فى شكله وشروط إصداره وتكوينه مع تغيير دورات حياة الأسرة، كما أن النفقات هذه القرارات عادة لا ترتبط بالعمر الزمنى للفرد بقدر ما ترتبط بدورة حياة الأسرة. فشخص فى الثلاثينات من عمره قد تكون نفقاته مثل شخص فى الأربعينات إذا كانا فى مرحلة واحدة من مراحل حياة الأسرة.

وكما يذكر سترنتال وكريج فإن أنماط الاستهلاك ليست متوحدة ومتطابقة داخل كل طبقة بل أن الثقافة المشتركة والمرحلة التى تمر بها الأسرة وشروط أخرى سوف نعرض لها – تؤدى إلى التماثل فى أنماط الاستهلاك بين الطبقات المختلفة كما أن نمو الأسرة قد يسعها فى موقف

طبقى معين فى مرحلة من مراحل النمو ثم يضعـها أو ينقلـها إلى موقـف طبقى آخر فى مرحلة غير أخرى.

الخصائص الشخصية والديموجرافية :

كما يؤثـر بنـاء الأسـرة ودورات حياتـها فـى اتجاهـات الأفـراد وقراراتهم نحو التعامل مع رأس المال بالشـراء أو الاسـتهلاك أو الإنتـاج كذلك تؤثر خصائص الشخصية.

وأنمـاط وأبعـاد الشـخصية تناولتـها دراسـات عديـدة معروفـة للمتخصص.

(Eysenk: Dimensions of personality)

(عبد السلام الشيخ: منظور منهجى جديد ١٩٨٣، الفصل الأخير)

ولكننا هنا نشير إلى خصائص الشـخصية الشـائعة خاصـة أنـه لم تجـر - بقـدر علمنـا أيـة دراسـات علميـة عـن علاقـة أبعـاد الشـخصية كالانطوائيين والذهانين مثلاً باتخاذ القرار فى مجال الشراء والاستهلاك ومن المعروف أن خصـائص الشـخصية تؤثـر فـى انتقـاء المعلومـات التـى تختزن وطريقة تخزينها وتنظيمـها واسـتدعائها وفـى تذكرهـا. فتذكـر الفصاميين غير الاكتئابيين غير الأسوياء (ماجدة حـامد. ١٩٨٤ دكتـوراه غـير منشـورة) والعمـال أنصـاف المـهرة ممثـلاً أو مـن يسـميهم كريـج بأصحـاب الياقـات الزرقـاء blue collar household يميلـون إلى تفضيـل الأعمال أو الأنشطة اليدوية. وتفضل أن تكون جيرانها من نفس العنصـر والدين والتعليـم بـل والمهنـة. ويسـتخدمون حجـرات منـازلهم بطريقـة

مميزة عن غيرهم فمثلاً نجد أم معظم حياتهم يتركز حول الطعام والأكل. من هنا يكون المطبخ أهم مكان أو حيز لتقديم الطعام.

وأصحاب الياقات الزرقاء هؤلاء عبارة عن أسر هاجرت إلى أمريكا فى آخر الخمسينات ويمثلون أهم قطاع فى شراء الأجهزة الكهربائية خاصة التليفزيونات فى أمريكا، إلا أنهم منخفضين فى شراء الأثاث وأدوات الفنون.

(Strenthal and Craig 1982, p. 13, 200)

وهذا مما يؤكد دور الشخصية فى اتخاذ قرار الاستهلاك، أو الخبرة الشخصية للفرد فى تكوين اتجاهاته وعقائده واتخاذ القرار والمعلومات التى يجمعها الشخص بنفسه مثلاً يثق فيها أكثر ويكون لها تأثير ربما أكثر من تأثير الوالدين فى تكوين الاتجاهات واتخاذ القرار.

(Cozby and Perlman 1983, p. 60)

وهنا لايمكن أن ننسى تلك الدراسات التى أكدت أثر الوالدين وكذلك جماعات الأصدقاء كجماعات مرجعية فى تشكيل قرار الشراء والاتجاهات عامة (كما ظهر فى دراسة مشهورة لنيوكمب ١٩٤٣) عن تعديل اتجاهات طلاب انحدروا من أسر غنية محافظة والتحقوا بكلية Benningtion وتتبع تعديل اتجاهاتهم ثم اتجاهات أبنائهم بعد تخرجهم ووجد أنها تتأثر إلى حد كبير بجماعات الزملاء والأصدقاء.

ثالثاً : أهم النظريات التى تفسر سلوك المستهلك :

أشرنا إلى أن هذا البحث يدور حول اتجاهات الأفراد نحو التعامل مع دخولهم أو رؤوس أموالهم استهلاكاً أو إنتاجاً. وبالرجوع إلى الدراسات السابقة وجد أنها عامة نادرة فى هذا المجال، كما أننا لم نعثر إلا على ما يدور حول شق الاستهلاك فقط. ومن هنا سنعرض لأهم النظريات التى تفسر السلوك الاستهلاكى.

أولاً: النظرية العنصرية الاقتصادية:

تمثل هذه النظرية آراء الاقتصاديين أكثر منها أراء علماء النفس. وهى تدور حول ما يسمى بقانون العرض والطلب وترى هذه النظرية أن المستهلك يعرف السلع والخدمات التى يفضلها وأن لديه معلومات كافية تساعده على اتباع تفضيلاته ورغباته. وأنه يتصرف بشكل عقلانى متسق مع هذه الرغبات.

وإحدى نتائج هذه النظرية أن نسبة الشراء تقل ممن السلعة كلما زاد ثمنها كما حدث فى منتصف السبعينات حينما زاد ثمن البن بشكل حاد وقلت بالتالى نسبة شرائه بشكل خطير كذلك. وان كان هناك نوع من السلع وخاصة المتصلة بالصحة نفضل فيها عادة السلع غالية الثمن والجيدة الكيفية.

وتبعا لهذه الفكرة فان المستهلك يدرك البدائل وأسعارها ونوعيتها.

وهذه الفروض غالبا كما يرى سترنتال بعيدة عن الحقيقة، ويرى كريج ١٩٧١ إن المستهلك لا تكون لديه بالضرورة كل هذه المعلومات كما أن هذه النظرية أغفلت المحددات السلوكية للمستهلك واثر المعايير والدوافع .. الخ ومن هنا فشلت.

وأكد كريج رأيه ورفضه لهذه النظرية حيث أكد أنها فشلت فى التعرف على المحددات النفسية لسلوك الاستهلاك - كما أنها تفترض أن العوامل الاقتصادية وحدها هى المسئولة عن هذا السلوك.

وقد أوضح كريج لنا مثالا لشراء كما فى حاله شرب مشروب 7. Up وكيف آثرت المحددات النفسية فى معدل استهلاك هذا المشروب حيث اعتقد البعض انه من المشروبات الكحولية ورغم خطأ هذا الاعتقاد موضوعيا إلا انه اثر فى معدل شراء هذه السلعة.

(Stventhal & Craig. 1982 p. 41)

ثانيا: نظرية التحليل النفسى:

من المبادئ التى تقوم عليها هذه النظرية هى أن السلوك الإنسانى ليس بالضرورة سلوك عقلانى بل أن فرويد استبعد العمليات الثانوية أو التى تمثل منطقنا العادى القائم على مبدأ عدم التناقض والثالث المرفوع وألد ابنه وأحل محلها ما أطلق عليه العمليات الأولية التى لها منطقها الخاص القائم على مبدأ التناقض والازدواجية ومبدأ اللذة ... الخ.

(عبد السلام الشيخ ١٩٨٦ ص ٥٣)

وفى منتصف الخمسينات من هذا القرن أمكن الاستفادة من أعمال

فرويد وكارل روجرز فى تفسير دافعيه المستهلكين نحو الشراء. ومن أهم الميكانيزمات التى استخدمت فى تفسير هذا السلوك ميكانيزم الإعلاء وميكانيزم الدفاع.

فالحاجات الغريزية يحدث لها إعلاء لتصبح أو لتتحول إلى أفعال مقبولة اجتماعيا.

ولقد اعتمد ارنست دبشتر[١]. على ميكانيزم الإعلاء لشرح أنواع أخرى متعددة من سلوك الاستهلاك. (D ichter. E 1964)

ويرى ان الناس تحب أكل رقائق الذرة ومضغ اللبان مثلا لأن هذا يوفر للناس طريقة مقبولة أو للإعلاء بالحاجة إلى مضغ عظام العدو مثلا.

ونرى أن المبادئ التى وضعها التحليل النفسى عامه لتفسير الأمراض النفسية وامتدادها لتفسير النفس عامة أصبحت معروفة لأى طالب فى علم النفس. ومن الممكن تطبيقها لتفسير بعض مظاهر الاستهلاك وارتفاع معدله عن إمكانيات الفرد وارتفاع طموحات الإنسان واتجاهه نحو الكماليات كبدائل لإشباع دوافع أخرى أساسية غير مقبولة اجتماعيا مثلا. وتأثير بعض العقد النفسية كالشعور بالنقص وعقدة الخصاء وعقدة أوديب واليكترا ... الخ على ارتفاع استهلاك السلع الكمالية خاصة ... الخ.

إلا أن هذه التفسيرات لا تضع أيدينا على أدوات تعطينا القدرة على التحكم فى هذا السلوك الاستهلاكى. فعقدة النقص مثلا التى قد

---

(١) أحد رواد التحليل النفسى فى مجال سلوك التسويق.

تدفع إنسانا ما إلى أن يستعير ليشترى تليفزيون ملون مثلا أو بيع أرض يزرعها مثلا ليشترى جهاز فيديو - هذا التفسير بإرجاع هذا السلوك إلى عقدة النقص مثلا - لا يعطينا القدرة على التحكم فى هذه الظاهرة - فعقدة النقص لا أستطيع التحكم فيها علميا وبالتالى أتحكم فى نتائجها السلوكية.

ثالثا: نموذج المجازفة المدركة (المقدرة):

يرتبط هذا النموذج بعملية اتخاذ قرار الشراء خاصة فى مقدار عدم التأكد الموجود وراء اتخاذ هذا القرار وبالتالى مقدار المجازفة باتخاذه والتى تزداد بالطبع إذا ما ثبتت الشروط الأخرى بزيادة مقدار عدم التأكد.

وهذا الجزء فى الحقيقة يرتبط بنظرية معروفة هى نظرية المعلومات. (عبد السلام الشيخ ١٩٧٧ دكتوراه)

وقد طبقت فى مجال علم النفس لتفسير السلوك، وفى مجال السلوك الاستهلاكى ظهر فى منتصف الستينات ١٩٦٠ عند بوير (Bauer 1967) وفى نفس العام عند كوكس (Cox 1967).

وقد افترض العالمان أن سلوك الاستهلاك والشراء يعتمد على مقدار المجازفة التى يدركها الفرد حول قرار ما يتخذه لشراء سلعة معينه. وتكون المجازفة نتيجة شرطين هما.

(١) عدم التأكد.

(٢) النتائج المتوقعة من الفعل.

وعدم التأكد والنتائج أمور ليست موضوعية بقدر ما هى ترتبط أساسا بالمثيرات الموقفية ومتغيرات الشخصية والمعلومات المختزنة. وبالطبع فان دلائل البيئة المحيطة والمؤشرات الموقفية كما يرى ريس Ries لها أهميتها فى تحديد توقع النتائج والنجاح أو الفشل.

ومن الذين تناولوا العلاقة بين التوقعات والمعلومات وبناء الشخصية إرتل (Erte 1964) فالشخص الذى لديه أمل قوى فى النجاح فى الوصول إلى هدفه يستدعى مشكلات صعبة غير محلوله، بينما الخائف من الفشل يستدعى مهام محلوله أكثر من غير المحلوله ما معنى هذا فى سلوك الاستهلاك؟ معناه أن الفرد ذو الأمل القوى فى الوصول إلى النجاح فى عمل ما والآمن تماما إلى مستقبله يستدعى ويشترى أنماط غريبة من السلع غير معروفة عادة تكون كمالية أكثر من الضرورية.

وهذا معناه أن التأمين الكامل للأشخاص وعدم شعورهم بالخوف أو القلق من الفشل فى تحقيق مستوى الآمن لمعيشتهم يدفعهم إلى زيادة الاستهلاك للسلع الكمالية والرفاهية حتى لو لم يكن لهم فيها ألفه.

بينما العكس عند الخائفين من الفشل وغير المطمئنين تماما على مستقبلهم هنا لا يلجأون إلا إلى الضروريات أو السلع المعروفة لديهم ونادرا ما يلجأون إلى الكماليات أو سلع الرفاهية.

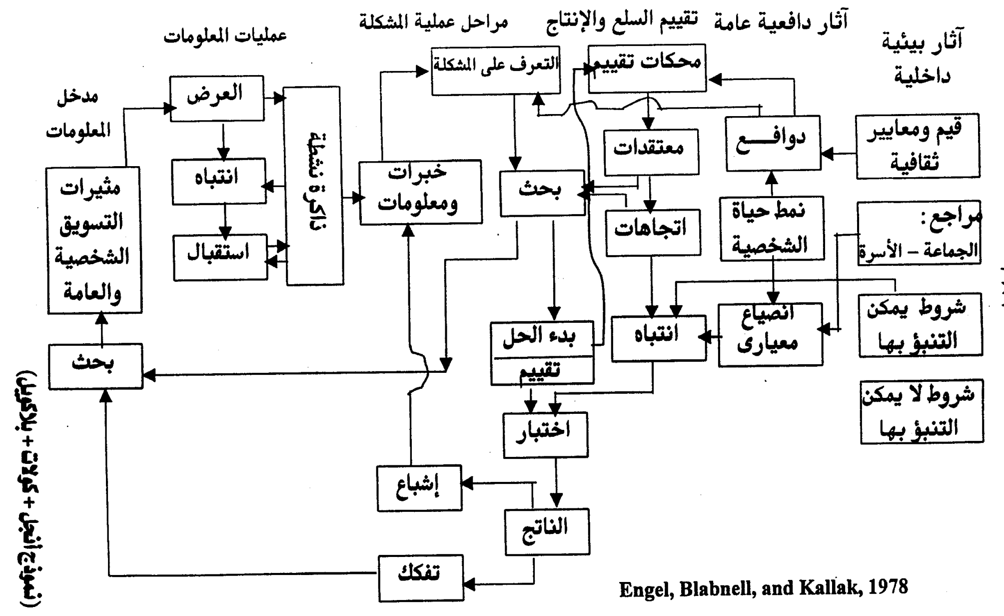
هل معنى ذلك أنه يجب أن نزيد من مستوى قلق الأفراد على مستقبلهم ومستوى خوفهم من الفشل وعدم الاطمئنان على مستقبلهم

حتى نقلل من الاستهلاك؟ - الإجابة في قانون يركس، دودسون (Yerks & Dodson) الذى أكد العلاقة المنحنية بين الدافع والقلق من جهة وبين قوة السلوك من جهة وبين قوة السلوك من جهة أخرى. معنى هذا إذن يظل مقدار من القلق والخوف على المستقبل قائم وفى نفس الوقت مقدار الاطمئنان على أن يرتبط كل مقدار بشروط وعينة مثل خفض الاستهلاك وزيادة العمل المنتج مثلا من جهة أخرى فانه تبعا لنظرية اتكنسون فأننا يمكن أن ترفع العمل المنتج ونقلل من الاستهلاك حتى لو رفعنا مقدار التأكد من النجاح على أن نرفع فى نفس الوقت مقدار قيمة الهدف الذى سيصل إليه الفعل المرغوب إنتاجه هنا فإذا ما أردنا تخفيض الاستهلاك علينا ان نقلل من قيمة هذا ونقلل من مقدار التأكد أو التوقع النجاح فيه وذلك طبقا لقانون اتكنسون الذى يرى أن الفعل واتخاذ القرار = التوقع × قيمة الهدف. وبالطبع يتضح هنا خطورة الغموض. (عبد السلام الشيخ ١٩٨٦ ص ٢٥٢)

(Heinz & Winer 1980 .p. 137.)

وهناك بالطبع شروط أخرى عديدة فأدراك المستهلك لنتائج قرار خاطئ قد يكون له أثر على مقدار إدراك المجازفة - وعادة فان المستهلك يختار البدائل التى تقلل من نسبة المجازفة كما يدركها.

(Strenthal and Craig 1982. P. 43)



Engel, Blabnell, and Kallak, 1978

(نموذج أنجل + كولات + بلاكويل)

رابعـا: نمـاذج العوامـل المتعـددة لتفسـير سـلوك الاستهلاك:

مـن الصعـب تفسـير الأنشطة الاسـتهلاكية بمفـهوم واحـد كمـا حاولت النظريات التى سـبق عرضـها. ومـن هنـا بـدأت تظـهر نظريـات تحاول تفسير هذا السلوك من خلال متغيرات متعددة مثل:

أ -نموذج انجل وزملائه Engle . Kollat Blackwell Model

ورمز له به E .K. B وقد بـدأ هـذا النمـونج فـى الظـهور سـنه ١٩٦٨، ثم اعيد صياغتـها وتنميتـها ١٩٧٣، ١٩٧٨ ويركـز علـى تفسـير القرار ومن خـلال خمـس عمليـات.ويمكـن تلخيـص وجهـة نظرهـا فـى تفسير سلوك الاستهلاك فيما يلى:

- أن الفرد يبدأ بادراك فرقا بين رغباته وإمكانياته الواقعية، ومن هنا يظهر الشعور بالمشكلة.
- هذا الشعور بالمشكلة يدفع الفرد لبحث عن معلومات لحل المشكلة.
- المعلومات التى يجمعها الفرد سواء من داخله وخبراته أو من الخارج تستخدم لتقييم النظائر أو البدائل وتنتمى إلى تحقيق الاختيار.
- نتائج أو عائد الاختيار – إشباعا أو تفككا – تحفظ وتسـتخدم لمراحـل تاليه.
- اتخـاذ قـرارات نهائيـة متعلقـة بالمشـكلة الأساسـية Subseguent decesions تكون هذه المراحل لب وجوهـر نظريـة E K B. غـير أن هناك عوامل أخرى تطرحها النظرية الا أنها لا تفيد إلا فـى توضيـح

مراحـل وعمليـات تكويـن القـرار خاصـة عمليـة مدخـــل المعلومــات information input حيـث يوضحـان لنـا عمليـات وصـف تفصيليـة للأنشطة المتضمنة فى البحث عن المشكلة والتعرف عليها بينما عامل تقييم السلعة .Product brand evalu يصف العوامل التى تؤثر فـى وكيف تتم عملية تقييم البدائل واختيارها، والآثار الدافعيه العامة.

هى عبارة عن استعدادات الأفراد التى يكون لها آثـار أوليـة فـى تقييم السلعة، والآثار البيئية الداخلية [1].

لها آثار مسيطرة على الآثار الدافعة العامة وقد شرحت النظريــة كل من هذه العوامل فى الرسم : (السابق ص ٤٣٧).

أدخلت هـذه النظريـة عمليـات المعلومـات لشـرح الأنشطة التـى تندمج الناس فيها لكى يتعرفون على المشكلة ويستثيرون عملية البحـث عن المعلومات. وتعتمد عملية المعلومات عند النـاس علـى كـل مـن مدخـل المثير stim input والأفكار الموجودة فى الذاكرة النشطة.

وتشير هذه النظرية إلى الضغوط الاجتماعية ودورهـا فـى تشـكيل قـرار الشـراء وكذلـك بنـاء الشـخصية ونمـط الحيـاة وكيـف تؤثــر فــى الأرضيات للضغوط الاجتماعية المرجعية. وتؤكد هـذه النظريـة علـى دور الجماعات المرجعية، والتى وضعناهـا فـى تجربتنـا كمـا سـيأتى موضـع اعتبار.

---

(1)Internalized environmental influences.

ب -نموذج ويستر -ويند Webster – wind Model:

الفكرة الأساسية فى هذا النموذج هى أن سلوك الشراء هو عملية اتخاذ القرار بواسطة أشخاص من خلال تفاعلهم مع الآخرين داخل إطار تنظيمى رسمى ويتأثر هذا التنظيم بدور قوى متنوعة فى البيئة كما أنه يميز بين أربع فئات من المتغيرات تحدد سلوك الشراء أو التنظيم الصناعى:

١) فئات المتغيرات البيئية. ٢) فئات المتغيرات التنظيمية.

٣) الفئات الاجتماعية. ٤) الفئات الفردية.

وداخل كل فئة من هذه الفئات توجد مجموعتان من المتغيرات تحدد سلوك الشراء – كل مجموعة ترتبط بمهمة شراء السلعة والأخرى لا ترتبط كما فى الجدول التالى كما يعرض لنا وبستر ويند.

الفئات الأربع	المرتبطة بالمهمة	ليست مرتبطة بالمهمة مباشر
الفردية	الرغبة فى الحصول على سعر منخفض	قيم وحاجات الفرد
الاجتماعية	اجتماعات ومقابلات لتحديد مواصفات السلعة	تفاعلات الفرد داخل وخارج المهنة
التنظيمية	السياسة الخاصة بما يفضله الممول المحلى	الأساليب التى يتبعها الشخص فى تقييماته
البيئة	التغيرات المتوقعة بالنسبة لسعر السلعة.	المناخ السياسى القائم

Webster, F, and Y. Wind = A general model for understanding Behaviour J. of Merheging 36, 1922, 12-19.

وكل فئة من الفئات الأربع تتضمن مجموعات فرعية يعرضها لنا وبستر وزميله فالآثار البيئية مثلاً تتضمن آثاراً فيزيقية وتكنولوجية واقتصادية وسياسية وقانونية.

والآثار التنظيمية تتضمن:

١- التكنولوجية والتنظيم الإدارى.

٢- بناء تنظيمى طرق الاتصال والسلطة والمركز والحوافز والمكافأة... الخ.

٣- مهام وأهداف تنظيمية: العمل الذى يجب أداؤه.

٤- العاملين والممثلين لفئات أخرى: ويشير إلى الناس داخل الجهاز وسلوك أعضاء الجماعة الذين لهم دور فى اتخاذ قرار الشراء...الخ.

ولكى نفهم أو نتحكم فى عملية الشراء يجب أن نفهم الوسط البيئى أو التنظيمى للمشترى وكذلك سلوك أعضاء الجماعات الذين لهم دور فى تشكيل قرارا الشراء.

(Webster and Wind, 1972)

جـ -نموذج هاوارد -استلوند Howard – Ostlond Model

وضع هذا النموذج ١٩٦٣ ثم أعيد تنظيمه ٦٥ ، ٦٦ وأخيراً ١٩٧٣[1] ويهدف إلى تفسير إجراءات نمو سلوك الشراء. ويمكن تقسيم هذا النموذج إلى ثلاث نقاط:

١ – المتغيرات:

تتضمن متغيرات المؤسسات والجماعة والمجتمع وخصائص شخصية المشترى، ولنفترض أن لدينا شخص ما يريد شراء سيارة، فتبعاً لنموذج هاوارد فإن هذا الشخص سوف يجمع ويحصل على معلومات من مصادر المؤسسات التجارية مثلاً أو من معارض المصانع والشركات المختلفة. أو من مصادر غير تجارية مثل تقارير المستهلكين الذين استخدموا هذه السلعة كما يتأثر سلوكه هنا أيضاً بالبيئة الاجتماعية مثل ضغط الوقت واتجاهات الأسرة والأشخاص المرجعيين وادراكات الفرد لما يتوقعه من أصدقائه وزملائه. كذلك خصائص الشخصية تعتبر من بين هذه المتغيرات وأيضاً المركز المالى.

٢) المرحلة الثانية (عملية المعلومات):

يتضمن الجزء الثانى المعلومات المستدعاة فى شراء السلعة. حيث أن هذه المعلومات التى استقاها الفرد من مصادر مختلفة تؤثر فى اختيارات الفرد حتى لوسيلة الإعلام التى تنقل إليه معلومة عن هذه السلعة.

---

(1)Howard J. and Ostlund Buyer, Behaviour Theoretical and emprical, New York, Knoph, 1973.

ومع مرور الوقت يصبح للفرد أنماط وعادات سلوك شراء مستقره وكذلك مصادر معلومات مستقره عن هذا السلوك والسلع المراد شرائها.

٣- العمليات المصرفية والشراء:

تبدأ بالدوافع وتنتهى بإشباعات الشراء أى شراء السلعة التى تشبع دافعاً ويميز بين مكونين من الدوافع: المحتوى - الشدة، يشير المحتوى إلى الأهداف التى يحاول المشترى أن يصل إليها، وتشير الشدة إلى الأهمية النسبية لكل هدف[١].

وهذا التصور من وجهة نظرنا غير فقيق ومخالف للتصور والذى عرضناه لمفهوم الاتجاهات يقيس الاتجاهات من خلال ثلاث خصائص هى سعة الاتجاه ومرونته وسعته ويمكن اعتبار الشدة أنها تشير إلى درجة أهمية السلعة - ويمكن قياسها من خلال تقدير الشخص لأهمية حصول على هذه السلعة - بينما السعة تشير إلى البدائل المتاحة والممكن أن يغطيها اتجاه الفرد ومثلاً اتجاه الفرد نحو شراء فاكهة - هل تتركز حول نوع واحد من الفاكهة أم يمكن الرضاء ببدائل أخرى متاحة..؟ وهكذا تقيس اتساع الاتجاه، بينما مرونة الاتجاه هى شكل خاص من السعة فهو يعنى اتساع الاتجاه لا نحو بدائل لد موضوع الاتجاه بل نحو تعدد الفئات الممكن أن تكون بدائل لإشباع الهدف فهل هو يصمم على الفاكهة للحصول على سكريات - أم قد يفضل بدائل أخرى كمشروبات باردة أو ساخنة.. الخ.. وهل هو يصمم على وسائل انتقال حديثة

---

(١) عبد السلام الشيخ - ومقياس الاتجاه نحو التذوق ١٩٨٢-١٩٨٦، الأنجلو.

وشائعة أم يمكن أن ينتقـل إلى وسـائل أخـرى - كالسـير علـى الأقـدام أو استخدام دراجة أو آلة بخاريـة أو الاشـتراك مـع زملائـه فـى تخصيـص وسيلة خاصة بهم..الخ.

وهنا يجب أن نضع الأشخاص المرجعيين والمقاصد موضع اعتبـار. كما يجب أن نلاحظ أن الدافعية تشـتمل علـى تغذيـة رجعيـة مـن نفـس الشخص ومدى إحساسه بالإشباع - ومن البيئـة الاجتماعيـة والمعلومـات المستدعاه..

وكل هذا علاوة على المعلومات التى لدى الفرد تؤثـر فـى اتجاهـه نحو السلعة - ويضاف إلى هذه النوايا والتى ترتبط مباشرة بالمركز المـالى. فالنيه هى الخطـوة الأخـيرة والمباشـرة قبـل سـلوك الشـراء ولا يمكـن أن تظـهر النوايـا إلا إذا توافـرت الشـروط اللازمـة للتنفيـذ وأهمـها توفـير المستوى المالى اللازم للحصول على السلعة المشبعة للدافع المثار.

د -العلاقة بين نماذج العوامل المتعددة:

بمراجعة النماذج الثلاث السابقة نجد أن E. K. B. ركـزت علـى مجرد تفسير سلوك المستهلك فبينما نموذج وبستر وويند ركز على سلوك المستهلك التنظيمى وجاء نموذج هاوارد واستلاند لينظر نظره متكاملـه. ومع هذا تجـد خصـائص مشـتركة بـين النمـانج الثلاثـة مثـل أن سـلوك المستهلك يتأثر بالمعلومات التى يحصلها المستهلك - وكيفية اتخاذ القرار والقنوات التى تنقل إليه المعلومات.

ويعرض لنا سترنتال وكريج مقارنة لهـذه النمـانج فـى الجـدول التالى:

نمط المتغيرات	نموذج ويستر ووبند	نموذج E.K.B	نموذج هاوارد - استلوند
تحصيل المعلومات:			
التعرض	-	التعرض	التعرض للمعلومات
الاستقبال	-	الانتباه، الاستقبال	الانتباه - التحيز الادراكي - غموض المثير - اتساع وانتشار السلعة.
الاتجاهات	-	محكات لتقييم المعتقدات	الاتجاهات الشخصية والموقفية النوايا
الاستدعاء	-	القاصد الذاكرة النشطة معلومات وخبرات	استعادة المعلومات
اتخاذ القرار:			
الدافعية	التعرف على المشكلة - تحديد سلعة الشراء	التعرف على الدوافع	الدوافع
البحث	البحث	البحث الخارجي والداخلي- البدائل - التقييم	البحث الظاهر

نمط المتغيرات	نموذج ويستر وويند	نموذج E.K.B	نموذج هاوارد - استلوند
الاختيار	عمليات الاختبارات	اختبار العائد - إشباع - تفكك	اشباع - شراء
عمليات وسيطة	المستخدمين - المشترين - المؤثرين - المقررين المولين	خصائص الشخصية - نمط الحياة - الانصياع المعيارى	الشخصية والثقة - الحالة المالية
قنوات ومصادر الاتصال	الجماعة الفردية - البيئة التنظيمية	حالة الفرد العامة والخاصة	سيطرة صاحب السوق الحيادى ما بين الأشخاص

Through. Craig Streimal, 1982, p. 53.

فسلوك شراء سلعة ما لا يتم عشوائياً وإنما هناك شبه اتفاق بين جميع النظريات السابق عرضها حتى غير النفسية مثل النظرية العنصرية الاقتصادية أن هذا الشراء يتم لإشباع حاجة عند المشترى ولكن الخلاف يتركز فيما إذا كانت هذه الحاجة تظهر لعوامل منطقية - كما ترى النظريات الاقتصادية - أن يتم تبعاً لعوامل نفسية كثيراً ما قد تبتعد عن الشروط المنطقية؟

تميل معظم الدراسات التى عرضت فى هذا الجزء إلى الإجابة

بالإيجاب على الجزء الثانى من السؤال - ودراسات الدافعية سواء تحت العامل السلوكية أو داخل العيادات النفسية خاصة عيادات التحليل النفسى - تؤكد أن الحاجة أو الدافع لا تظهر أبداً للظروف المنطقية. خاصة عند الإنسان.

الدوافع الأولية ربما يمكن أن تمثل لنا حاجات دافعية فالكائن لا يجوع إلا إذا كان فى حاجة إلى ذلك ولا يعطش إلا إذا كان فى حاجة إلى ذلك ولا ينام إلا إذا كان فى حاجة إلى ذلك ولا يبحث عن الجنس إلا إذا كان فى حاجة فعلية إلى ذلك يظهر هذا بوضوح بالنسبة للدوافع الأولية خاصة عند الحيوان.

فإذا انتقلنا إلى الإنسان نجد تحرراً من هذا الصدق - أى صدق تعبير الدافع عن الحاجة الحقيقية - حتى فى مجال الدوافع الأولية فالجنس قد يبحث عنه - حتى فى ظروف قد لا يكون الجسم فى حاجة إليه - بل الأكل نفس الشىء - بل قد يكون الجسم فى حاجة إلى هذه الدوافع ولكن الدوافع لا تظهر وبالتالى لا يظهر السلوك التابع لها. وفى دراسات الدافعية على المرأة السمينة مثالاً واضحاً - حيث وجد أن المقاييس الفسيولوجية لوظائفها البيولوجية يؤكد حاجة جسمها إلى الطعام بينما نجدها ترفض الطعام ولا تشعر بهذا الجوع - نتيجة لضغوط اجتماعية معينة[1] هذا بالنسبة للدوافع الأولية فإذا انتقلنا إلى الدوافع الثانوية وجميعها متعلم ادراكنا تماماً أثر الكف وكذلك أثر

---

(١) أنظر عبد السلام الشيخ - ومحى الدين حسين فى الدافعية والانفعالات، ١٩٨٦.

التيسير الاجتماعى وادراكنا كيف يمكن أن نطفأ عند الفأر دوافع وتعلم دوافع أخرى وادراكنا بالتالى لتباين الدوافع بتباين الحضارات والثقافات - فالعرض الجيد والعرض المنخفض قد يثير دافعاً لشراء سلعة لست لحاجة إليها، والضغط الاجتماعى قد يدفعنى لكف دافع - أساسى بل ربما أولى أحياناً لكى اشترى سلعة لست بحاجة إليها كالفيديو مثلاً...الخ إلى أن المعلومات التى نحصل عليها وضغوط الجماعة واتجاهاتنا ومركزنا المالى والميسرات الاجتماعية والشخصية - وأراء الناس المهمين والمرجعيين تسهم فى تشكيل كثيراً من حاجاتنا، التى ربما لا تكون معبره بالضرورة عن حاجاتنا الحقيقية؟ أى أننا إذا استطعنا التحكم فى هذه القنوات والمصادر نستطيع إلى حد واضح التحكم فى خلق أو كف كثيراً من حاجات الأفراد.

أو تعديلها، غير أن الدراسة العملية لكل هذه المتغيرات مازال فى بداية كما أنه مازال يمثل موقف تحدى للمشتغلين بعلوم السلوك ومن هنا هذه المحاولة التى تقوم بها فى هذا البحث - والتى وضعنا فى اعتبارنا سلوك المستهلك نفسه، بل وضعنا فى اعتبارنا أهمية دراسة اتجاهات الناي المهمين بالنسبة له، كما ركزنا فى هذه المرحلة على دراسة اتجاهات هؤلاء الأفراد ونواياهم وراعينا أن نضع فى اعتبارنا أهم المتغيرات السلوكية الشخصية والاجتماعية التى يحتمل أن تؤثر فى التباين بين الأفراد على هذه الاتجاهات. مثل الطبقية الاجتماعية. والمدخل. والثقافة. والمهنة. ثم رأى الأفراد المهمين وذلك بناء على ما

طرحته البحوث السابقة خاصة بالنسبة للدخل والمهنة والطبقة وكذلك رأى الناس المهمين. كما عرضناها فى الأجزاء السابقة. ووضعنا كذلك السن موضع اعتبار خاصة أن ظروف المجتمع المصرى وما أدخل عليه من تحولات اجتماعية ملموسة نلمسها جميعاً ونعرض لها جميع المراجع المختلفة التى تعرضت له خاصة بعد ١٩٥٢.

ثم بعد سنة ١٩٧٣ توحى لنا أن لدينا جيلين عاشا مواقف وبيئات فيزيقية بل واجتماعية تكاد تكون متضادة ومن مجتمع اقطاعى إلى مجتمع اشتراكى متطرف - أحياناً ثم غير متطرف أحياناً أخرى من مجتمع ريفى متخلف فيزيقياً فى المبنى والمياه والنور إلى مجتمع ريفى أكثر تقدماً فى النمط المادى، النور والكهرباء من مجتمع ريفى قائم على نطاق قبلى تام إلى مجتمع قلت فيه السيطرة القبلية إلى حد كبير من مجتمع مصادر الإعلام فيه هم قلة من المثقفين أصحاب السلطة فى القرية إلى مجتمع دخلته أحدث وسائل الاتصال والإعلام بدأ من الإذاعة إلى التليفزيون إلى التليفونات المباشرة على العالم أجمع. وأخيراً وأهم مما يعنى من مجتمع منتج زراعياً يعتمد على وسائل بدائية إلى مجتمع لم يعد يقوم فيه بالإنتاج إلا قلة قليلة مع وجود وسائل إنتاج ميكانيكية متفرقة وظهور بعض أنماط إنتاج التصنيع الزراعى وتغيرات أساسية توحى إلينا بأن استجابات الجيلين للتعامل مع رأس المال تختلف من جيل إلى آخر مما دفعنا إلى وضع السن موضع اعتبار - فأخذنا العينة الأساسية تمثل الجيل الحالى ثم قارنا استجاباتهم واستجابات الآباء.

خامساً: الوضع الاجتماعي السياسي والسلوك الاقتصادي:

كذلك وضعنا الجنس موضع اعتبار في المقارنة بين نتائج الدراسة - كما يجب أن نلاحظ أن موقف الانعصاب الاقتصادى الذى تمر به مصر حالياً. كما ظهر من الديون المصرية وتصريحات البنك الدولى واعترافات رئيس الجمهورية فى معظم خطبة التى ألقاها فى تلك الفترة منذ ١٩٨١ وحتى تاريخ هذا البحث - كلها تؤكد أن مصر تمر فعلاً بفترة انعصاب اقتصادى - بل أن بعض الكتاب والمفكرين مثل مقالات الدكتور زكى نجيب محمود التى تنشر عى فترات متقاربة بالأهرام- ومقالات الأستاذ أنيس منصور بمجلة أكتوبر والأهرام ومقالات د. حسين مؤنس وكثير من مقالات صحف المعارضة فى ذلك الوقت خاصة جريدة الوفد المصرية توضح أن هناك شبه سلبية فى سلوك الأفراد المصريين.

لم تخرج هنا عن مجال اهتمامنا الأساسى كباحثين - ذلك أن السيكولوجى فى هذا العصر له دور واضح فى اختبار السياسة الاجتماعية المناسبة إذا كنا نريد أن نبحث عن أنماط سلوكية مرغوبة من الأفراد واستبعاد أنماط سلوكية غير مرغوبة كما أن الباحث السيكولوجى يمكن أن يسهم فى التنبؤ بأنماط السلوك التى ربما تصور نتيجة سياسة اجتماعية معينة - باعتبارها تمثل موقفاً مثيراً ومحدداً لسلوك الأفراد - وبالطبع لا نكون تنبؤات السلوك هنا صادقة ١٠٠٪ حيث أنه لا يدرس حالة فردية تخضعها فى معمله وإنما هو يوظف قوانين السلوك والمواقف المثيرة فى فهم ما يمكن أن يظهر من أنماط سلوكيه لدى أفراد من

المجتمع فى ظل مواقف مثيره سياسية واجتماعية واقتصاديـة معروفـة. وهناك أمثلة عديدة ساعد فيها علماء النفس الحكومـات وأجـهزة الحكـم المساعدة المختلفة فى رسم سياستهم. (Berkowitz, 1975, p. 12)

الانعصاب الاقتصادى وانحراف السلوك:

وفى دراسة قام بها نيقولد Nesvold, BA وآخـرون تحـت عنـوان "التغير الاجتماعى والعنف السياسى، سنة ١٩٦٩ حلل فيها الأوضاع فى ٨٤ دولة وانتهت إلى أن الدول التى تمـر بفـترة تحضـر وتمديـن سـريعة تكون غير مسـتقرة سياسـياً، ربمـا لأن التحسـن الاقتصـادى الاجتمـاعى بسبب توقعات وآمالاً أكثر عن ذى قبل وقد لا يمكن تحقيقها. وكثيراً من الناس فى هذه الدول يشعر بالاحبـاط حتـى لـو كـان النـاس فعـلاً أفضـل حالياً عن ذى قبل.

والتغيرات السريعة تزيد الهوة بين التوقعات والانجازات كذلك الصراع بين أساليب المعيشة البدائية القديمة والتى من السـهل تحقيقـها وأساليب المعيشة الحديثة والتى مـن الصعـب تحقيقـها - معنـى هـذا أن تحسـن الوضـع الاقتصـادى للفقـراء قـد لا يـؤدى إلى زيـادة سـريعة فــى التناسق الاجتماعى داخل المجتمع، ويـرى البـاحث هنـا، أنـه لـو كـان الاختيـار بأيدينـا وعـادة لا يكـون فإنـه مـن الأفضـل أن نشـتق سياسـتنا الاجتماعية بقدر ما نستطيع من نظريات تكرر إثبات صدقـها ونجاحـها بدلاً من اللجوء إلى الشوارع لاستخدام أدوية سريعة وغير كاملة.

(المرجع السابق، ص١١)

ويجب أن نلاحظ أن الأوضاع الاقتصادية داخل مجتمع ما لها دور أساسى فى تشكيل سلوك أعضاء الجماعة فإذا سلمنا بأن أى سلوك يصدر لإشباع دافع وحاجة فأنه من الممكن أن تسلم كذلك بأن الخل النقدى وتنظيم شراء وبيع السلع إنما تسهم إلى حد كبير فى إشباع أو إحباط كثيرا من هذه الدوافع وبالتالى تؤثر على أنماط سلوك الأفراد - بل وترتبط مباشرة فى بالآثار السلوكية للإشباع أو للإحباط - إلا أن السلوك ليس نتاج مباشر وموضوعى للوضع الاقتصادى كما هو موضوعيا، وإنما لإدراك هذا الوضع ذاتيا. ومن هنا تتغير استجابات الأفراد لوضع اقتصادى متماثل نتيجة للفروق الفردية بينهم والتى تغير إدراك هؤلاء- الأفراد وتمثلهم لهذا الموضوع. فمثلا استجابات السود فى أمريكا تختلف عن استجابات البيض لتقلبات اقتصادية داخل المجتمع الأمريكى - فجرائم القتل التى يرتكبها البيض تميل إلى الارتفاع فى عددها حينما تكون ظروف العمل سيئة بينما جرائم القتل عند السود يقل خلال فترات الاكتئاب المهنى وتزداد حينما تكون ظروف العمل جيده.

ذلك أن كثيرا من البيض - كما ظهر من دراسة هنرى وشورت. على الوضع الاقتصادى الأمريكى منذ ١٩٠٠ - ١٩٤٠ وأثرة على سلوك البيض والسود نقول أن كثيرا من البيض حدث لهم إحباط فى زمن الضيق الاقتصادى لعدم قدرتهم على إشباع الكثير من دوافعهم ومن هنا كان لديهم استعداد - مرتفع للعنف.

بينما حينما يكون ظروف العمل المهنية كئيبة هنا تقل الهوة الاقتصادية بين البيض والسود مما يقلل من الشعور بالإحباط عند السود - حيث المصائب تجمع المصابين، بينما فى حاله الظروف الجيدة تزداد الهوة بين البيض والسود، ويرى السود أنفسهم أسوأ من البيض ويحبطون لهذه المقارنة مما تزيد من جرائم العنف والعدوان لديهم.

(Henry. A and Short J .1954)

وعاده فان ألانعصاب الاقتصادى يرفع الميول التسلطية عند أعضاء الجماعة. وتزداد الميول التسلطية كلما زاد شعور الأفراد بهذه الانعصابات الاقتصادية ويزداد هذا الشعور تحت شروط عديدة من أهمها تلك الشروط التى تسمح لهم بمقارنة أنفسهم بآخرين أفضل منهم اقتصاديا.

ويشير بركوفتز إلى أن تدهور الوضع الاقتصادى أو الاجتماعى يزيد من الشعور بالغضب والسلوك العدوانى - كما انتهت إلى ذلك دراسات عديدة ميدانيه أو - معملية. كما فى دراسات Hovland & Sears حيث افترضا أن الانخفاض - الفجائى فى أسعار السوق. خاصة أسعار القطن أدى إلى اضطراب اقتصاد عالم ما بعد الحرب الثانية خاصة فى ولايات الجنوب بأمريكا حيث الاعتماد المرتفع على محصول القطن، وقد أدى هذا إلى زيادة العنف خاصة ضد المواطنين السود لدرجة استخدام أساليب لشنق السود. وقد وجد أن الانخفاض الحاد فى قيمة القطن ما بين ١٨٨٢ - ١٩٣٠ كان مصحوبا بارتفاع معدل جرائم شنق

السود فى الولايات الجنوبية الأمريكية (Berkowitz 1975 pp. 121)

٢- الشعور بالانعصاب الاقتصادى وانحراف السلوك:

انتهينا فى الفقرة السابقة إلى أن ألانعصابات الاقتصادية تؤدى إلى انحراف السلوك - إلا إننا نرى كذلك - أن هذه الانحرافات تختلف باختلاف الأفراد أو نتيجة للفروق الفردية، ذلك أن ألاتعصاب الاقتصادى لا يؤدى مباشرة - كما هو موضوعيا - إلى انحراف سلوكى وإنما كما يدركه ويمثله الفرد وكم من فقير قانع راض يرى نفسه فى بحبوحة من العيش - يشعر بالرضا والسعادة منخفض التوتر والقلق - رغم أنه ربما لا يملك أكثر من الحد الأدنى للحياة وكم من غبى متوتر وقلق غير راضى وغير مطمئن على غده بل ولا على يومه.

ذلك أن شعور الأول بالانعصاب الاقتصادى غير قائم بل ربما يشعر أن موقفه الاقتصادى يشبع لحاجاته لأنه لم يتعلم إلا حاجات يسيره فى - حدود المكنات بينما الثانى يرى نفسه فى موقف أنعصاب اقتصادى لأن حاجاته المتزايدة لا يشبعها ما لديه من دخل رغم ارتفاعه، فربما ينظر لإشباع الدافع إلى التسلط أو إلى السلطة التى وصل إليها زميل له بفارقه عاده بينه وبين هذا الزميل ذو المركز المرتفع - بينما الأول ربما يقارن نفسه إلا بمن هم أسوأ منه. وعاده نجد الناس العاديين يقارنوا أنفسهم بزملائهم قبل الآخرين أو أن الناس تقارن نفسها بمن حولها فإذا كان من حولها مثلها أو أقل منها يحدث رضا وإذا كان غنيا يحدث العكس فالعامل الفقير يظل راضيا إذا لم يواجه

مباشرة بالفروق بينه وبين حياة الرفاهية إنسان غنـى_ وهـذا يعنـى أن "البعيد عن العين بعيد عن القلب" . وفى إحـدى الدراسـات عـن العلاقـة بين الدخل والسعادة ثم اسـتياء حـوالى ٢٠٠٠٠ حالـه مـن ١٣ دولـه منـذ سنه ١٩٥٠ – سنه ١٩٦٠.اتضح عامه أن أهالى البلاد الغنيـة ليسـوا أكـثر سـعادة مـن أهـالى البلـدان الفقـيرة بينمـا داخـل الدولـة نفسـها – سـواء شـيوعية أو اشـتراكية أو رأسماليـة فقـد وجـد أن الأفـراد ذوى المركـز المنخفض كانوا أقل سعادة ورضـا عـن زملائـهم مـن طبقتـهم الاجتماعيـة ذوى المركز الأعلى – ذلـك أن النـاس يقـارنون أنفسـهم بزملائـهم داخـل الوطن وداخل الطبقـة وليـس بمواطنـين بلـدان أخـرى – غـير أن وسـائل الإعلان وتقدمها وتعدد برامجـها ربمـا ييسـر مقارنـه الأفـراد أنفسـهم بآخرين خارج مجتمعهم أو خارج طبقتهم (Berhowitz 1975 p.120)

وعاده فى ظل الظروف الراهنة لوسائل تقـل المعلومـات – مـا زال الفقراء يقارنون أنفسهم بأبناء طبقتهم الاجتماعية . ولا يضايقهم الفروق بينهم وبين الأغنياء حتى لو شعروا بالضيق لهذه الفروق. فـأن شـعورهم بالضيق الشديد يظهر نتيجة للفروق وبينهم آخرين متماثلين معـهم فـى الخلفية الاجتماعية.

وقد دلت معظـم الدراسـات عـن عمليـات المقارنـة الاجتماعيـة أن الناس يميلون إلى أن يربطوا أنفسهم بآخرين متماثلين معهم فـى نواحـى هامة كالطبقة أو الثقافة أو المستوى الأكاديمى، والتمـاثل عـامل هـام فـى اختيار الجماعة المرجعية.

ولا يعنى هذا أن جميع الناس تحت أى شرط يقارنون أنفسهم بجماعاتهم المرجعية فقط ذلك أن هناك مواقف قد يمتد منها مقارنة الناس لأنفسهم بآخرين خارج جماعاتهم المرجعية وقد افترض ميرتون، روس Merton ; Rossi أن هناك عاملا يؤدى إلى الاختيار من الجماعات مرجعية غير مماثلة، ذلك أن الفرد قد يميل إلى تبنى معايير ووجهات نظر جماعة أخرى يتوقع أن يصبح عضوا فيها فيما بعد بالرغم من أنه ليس عضوا بها حاليا . وربما تستخدم هذه الجماعة معيارا مرجعيا فى الحكم على حياته الحالية، وفى دراسات أجريت على السود الذين اشتركوا فى الاضطرابات المدنية لسنه ١٩٦٠ بأمريكا اتضح أن بعضهم على الأقل تبنى وجهات نظر الرجل الأبيض فى تقييم مركزه أو وضعه.

المحتويات

الموضوع	الصفحة

الفصل الأول

علم النفس الاجتماعى، المفهوم، والتاريخ

الموضوع	الصفحة

الموضوع	الصفحة

الموضوع | الصفحة

الموضوع	الصفحة

الموضوع **الصفحة**

الفصل الخامس

الاتجاهات

الموضوع | الصفحة

الفصل السادس

العلاقات بين البشر

الموضوع	الصفحة

الفصل السابع

قياس السلوك الاستهلاكى

الموضوع **الصفحة**